数学的世界

2

[illegible]

不抱怨
的世界
今天，你还在抱怨吗？
冯仑 唐骏 张德芳 奥普拉

苹果读书
iBook.178.COM
最好的ePub制作分享平台
ibook.178.com

目录
Content

前言

第二部分

第二部分

第二部分

第二部分

第二部分

第二部分

第二部分

第二部分

第二部分

第三部分

第三部分

第三部分

第三部分

第三部分

第三部分

第三部分

第三部分

前言

序

媒体推荐（1）

自前两年《谁动了我的奶酪》引发团购热潮后，又一本目前世界500强企业

团购率最高、雄踞美国和台湾畅销书排行榜第1名的励志书——《不抱怨的世界》，近日由

陕西师范大学出版社强势推出。

它用一只手环向我们传递了“抱怨不如改变”的生活理念，据不完全统计，该书上

市不到一个月，美国就有600万人参与了“不抱怨”活动，并迅速蔓延到全球80多个国

家。在美国《时代周刊》与《纽约时报》联合美国NBC电视台发起的“影响你一生最重要

的一本书”投票中，它仅次于《圣经》。世界首富比尔?盖茨在推荐这本书时说：没有人能

拒绝这样一本书，除非你拒绝所有的书。

它在美国甫一上市，便掀起了销售狂潮，上班族们几乎人手一册，成为美国地铁里

曝光最高的一本书。全球超过100家重量级媒体对该书做了专题报道。世界最知名的脱口

秀主持人奥普拉、华人地区最畅销的身心灵作家张德芬也特地发文推荐。

尤为难得的是，内地最受推崇的两位商界领袖：冯仑和唐骏，对这本亦赞誉有加。

他们认为，在大环境不景气的2009年，全球经济将经历更大的转折，在金融恐慌、就业

压力、降薪裁员等阴影笼罩下，书中推行的“不抱怨”信念，能给读者带来最难得的激励和

温暖！

本书作者威尔?鲍温，是美国最伟大、最受尊崇的心灵导师之一，他发起了一项“

不抱怨”活动，邀请每位参加者戴上一个特制的紫手环，只要一察觉自己抱怨，就将手环换

到另一只手上，以此类推，直到这个手环能持续戴在同一只手上21天为止。如今，这项运

动随着该书来到了中国，内地读者也可以成为其中的一份子，共同体验“不抱怨”的神奇力

量。

推荐这本书时，畅销作家张德芬说：抱怨是最消耗能量的无益举动。有时候，我们

的抱怨不仅会针对人、也会针对不同的生活情境，表示我们的不满。而且如果找不到人倾听

我们的抱怨，我们会在脑海里抱怨给自己听。这项“不抱怨”运动，来得恰是时候，是我们

现代人最需要的。天下只有三种事：我的事，他的事，老天的事。抱怨自己的人，应该试着

学习接纳自己；抱怨他人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，试着用祈祷的方

式来诉求你的愿望。这样一来，我们的生活会有想象不到的大转变，我们的人生也会更加地

美好、圆满。

在本书中，威尔?鲍温除了要介绍这个特别的“不抱怨”运动，也将藉由许多平易

近人的生活故事、以及温暖恳切的心灵建议，一步步地探索我们为什么会抱怨，抱怨是如何

破坏我们的生活，我们又该如何驱除这种杀伤力十足的表达形式。这本书最核心的理念是：

任何人和团队要想成功，就永远不要抱怨，因为抱怨不如改变，要有接纳批评的包容心，以

及解决问题的行动力！作者也希望通过一本书，一只手环，让读者获得心灵的平静与富足，

改变他们爱抱怨的生活方式，成就一个不抱怨的世界。

◆ 这本书，会改变你的命运！

◆ 力压《The Secret秘密》，攀上美国亚马逊、台湾金石堂第1名！

◆ 美国亚马逊、台湾金石堂、诚品书店2008年度心灵励志新书销量第1名！

◆ 《纽约时报》、《时代周刊》、《卫报》、《芝加哥太阳报》、《洛杉矶时报

》、NBC电视台……全球超过100家重量级媒体专题报导!

◆把坏事当好事办，人生就只有快乐、没有抱怨。

——万通地产董事长 冯仑

◆遇到挫折要从容面对，不抱怨、不放弃……只要继续努力，就一定会成功。

——中国第一职业经理人 唐骏

◆永不抱怨的人生态度才是第一位的。

——阿里巴巴集团主席兼首席执行官 马云

◆每个人都面临着挫折和失败的可能，这是我们每个人人生经历的一部分。

——联想董事局主席 柳传志

◆狮子如果能追上羚羊，它就生存，如果它跑不过羚羊，只能饿死。羚羊如果抱怨

不公平，那青草——羚羊的“早餐”该向谁抱怨？羚羊还能跑，青草连逃跑的机会都没有！

羚羊要想活下去，只有平时加强训练，提高奔跑的速度，让自己跑得更快，即使跑不过狮子

，也要比其他羚羊跑得快，只有这样才能得以生存。

——华为总裁 任正非

◆人生是不公平的，习惯去接受它吧。请记住，永远都不要抱怨！

——世界首富 比尔?盖茨

序

媒体推荐（1）

自前两年《谁动了我的奶酪》引发团购热潮后，又一本目前世界500强企业

团购率最高、雄踞美国和台湾畅销书排行榜第1名的励志书——《不抱怨的世界》，近日由

陕西师范大学出版社强势推出。

它用一只手环向我们传递了“抱怨不如改变”的生活理念，据不完全统计，该书上

市不到一个月，美国就有600万人参与了“不抱怨”活动，并迅速蔓延到全球80多个国

家。在美国《时代周刊》与《纽约时报》联合美国NBC电视台发起的“影响你一生最重要

的一本书”投票中，它仅次于《圣经》。世界首富比尔?盖茨在推荐这本书时说：没有人能

拒绝这样一本书，除非你拒绝所有的书。

它在美国甫一上市，便掀起了销售狂潮，上班族们几乎人手一册，成为美国地铁里

曝光最高的一本书。全球超过100家重量级媒体对该书做了专题报道。世界最知名的脱口

秀主持人奥普拉、华人地区最畅销的身心灵作家张德芬也特地发文推荐。

尤为难得的是，内地最受推崇的两位商界领袖：冯仑和唐骏，对这本亦赞誉有加。

他们认为，在大环境不景气的2009年，全球经济将经历更大的转折，在金融恐慌、就业

压力、降薪裁员等阴影笼罩下，书中推行的“不抱怨”信念，能给读者带来最难得的激励和

温暖！

本书作者威尔?鲍温，是美国最伟大、最受尊崇的心灵导师之一，他发起了一项“

不抱怨”活动，邀请每位参加者戴上一个特制的紫手环，只要一察觉自己抱怨，就将手环换

到另一只手上，以此类推，直到这个手环能持续戴在同一只手上21天为止。如今，这项运

动随着该书来到了中国，内地读者也可以成为其中的一份子，共同体验“不抱怨”的神奇力

量。

推荐这本书时，畅销作家张德芬说：抱怨是最消耗能量的无益举动。有时候，我们

的抱怨不仅会针对人、也会针对不同的生活情境，表示我们的不满。而且如果找不到人倾听

我们的抱怨，我们会在脑海里抱怨给自己听。这项“不抱怨”运动，来得恰是时候，是我们

现代人最需要的。天下只有三种事：我的事，他的事，老天的事。抱怨自己的人，应该试着

学习接纳自己；抱怨他人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，试着用祈祷的方

式来诉求你的愿望。这样一来，我们的生活会有想象不到的大转变，我们的人生也会更加地

美好、圆满。

在本书中，威尔?鲍温除了要介绍这个特别的“不抱怨”运动，也将藉由许多平易

近人的生活故事、以及温暖恳切的心灵建议，一步步地探索我们为什么会抱怨，抱怨是如何

破坏我们的生活，我们又该如何驱除这种杀伤力十足的表达形式。这本书最核心的理念是：

任何人和团队要想成功，就永远不要抱怨，因为抱怨不如改变，要有接纳批评的包容心，以

及解决问题的行动力！作者也希望通过一本书，一只手环，让读者获得心灵的平静与富足，

改变他们爱抱怨的生活方式，成就一个不抱怨的世界。

◆ 这本书，会改变你的命运！

◆ 力压《The Secret秘密》，攀上美国亚马逊、台湾金石堂第1名！

◆ 美国亚马逊、台湾金石堂、诚品书店2008年度心灵励志新书销量第1名！

◆ 《纽约时报》、《时代周刊》、《卫报》、《芝加哥太阳报》、《洛杉矶时报

》、NBC电视台……全球超过100家重量级媒体专题报导!

◆把坏事当好事办，人生就只有快乐、没有抱怨。

——万通地产董事长 冯仑

◆遇到挫折要从容面对，不抱怨、不放弃……只要继续努力，就一定会成功。

——中国第一职业经理人 唐骏

◆永不抱怨的人生态度才是第一位的。

——阿里巴巴集团主席兼首席执行官 马云

◆每个人都面临着挫折和失败的可能，这是我们每个人人生经历的一部分。

——联想董事局主席 柳传志

◆狮子如果能追上羚羊，它就生存，如果它跑不过羚羊，只能饿死。羚羊如果抱怨

不公平，那青草——羚羊的“早餐”该向谁抱怨？羚羊还能跑，青草连逃跑的机会都没有！

羚羊要想活下去，只有平时加强训练，提高奔跑的速度，让自己跑得更快，即使跑不过狮子

，也要比其他羚羊跑得快，只有这样才能得以生存。

——华为总裁 任正非

◆人生是不公平的，习惯去接受它吧。请记住，永远都不要抱怨！

——世界首富 比尔?盖茨

序

媒体推荐（2）

◆这是非常值得推荐的一本书，它会改变你的命运！

——世界最具影响力的女人之一 欧普拉

◆抱怨是最消耗能量的无益举动。有时候，我们不仅会针对人、也会针对不同的生

活情境表示不满；如果找不到人倾听我们的抱怨，我们还会在脑海里抱怨给自己听。本书作

者提出的神奇“不抱怨”运动，来得恰是时候，它正是我们现代人最需要的。我们可以这样

看：天下只有三种事：我的事，他的事，老天的事。抱怨自己的人，应该试着学习接纳自己

；抱怨他人的人，应该试着把抱怨转成请求；抱怨老天的人，请试着用祈祷的方式来诉求你

的愿望。这样一来，你的生活会有想象不到的大转变，你的人生也会更加地美好、圆满。

——《遇见未知的自己》作者 张德芬

◆《不抱怨的世界》是一本有魅力、有乐趣、又好读的书，书中提醒我们：世界上

唯一能做到的建设性永久改变，就是自我的改变。”

——畅销心灵作家 盖瑞?祖卡夫

◆戴尔?卡内基先生的30条沟通人际关系原则中，第一条就是：不批评、不责备

、不抱怨。抱怨会让我们陷入一种负面的生活、工作态度中，常常在他人身上找缺点，包括

最亲密的人。不抱怨的人一定是最快乐的人，没有抱怨的世界一定最令人向往。

——卡内基训练负责人 黑幼龙

◆《不抱怨的世界》让你相信，你真的能改变自己的人生，并疗愈灵魂中的失调状

态，因为你自己就是一种祝福。

——美国《洛杉矶时报》

◆这是一本伟大的心灵励志书！“不抱怨”活动创造的影响力，已经波及到全世界。

——美国《纽约时报》

◆如果你的书架上只能留一本书，那么它将会是《不抱怨的世界》！

——美国《芝加哥太阳报》

◆你有权利得到你应得的，但不是靠抱怨来获取，接受21天的神奇挑战，跟威尔

?鲍温牧师一起体验“不抱怨”的神奇力量！

——美国NBC电视台

◆“抱怨”真的就是口臭，它会传染，而习惯抱怨的人，就是在向自己的鞋子里倒

水。这项影响深远的“不抱怨”运动，改变了600百多万人的命运，还将有越来越多的人

参与其中。你能读到这本书，并不是偶然，它将带给你人生正向的力量，让你升级为这世界

一个疗愈的细胞。

——美国《时代》周刊

◆威尔?鲍温牧师是一个可以与甘地相媲美的心灵导师，他“活出了让其他人效法

的样子”，在短短的两年时间，全球80个国家、超过600万人热烈响应，靠着手环和正

念的力量，形塑了自己的美好生活。

——英国《卫报》

◆它可以光耀你的生命，与《The Secret秘密》比肩的心灵之书!

——英国《泰晤士报》

◆一本“行动”之书，让你不堪的人生获得指引，带来无惧的信心和力量。

——法国《世界报》

◆这本书写得既睿智又直指人心，抱怨就是推开自己想要的东西，如果让这个世界

听见了，就会带来更多的坏事给你。

——法国 《ELLE》

序

媒体推荐（3）

◆如果不喜欢一件事，就改变那件事；如果无法改变，就改变自己的态度，不要抱

怨。这本书给金融危机中挣扎的普罗大众，送上了一份最好的礼物。

——香港《文汇报》

◆对生活不抱怨，用积极的态度去面对，自然也会成为快乐的人。两年多来，不抱

怨活动已经蔚为风潮，在全球80国流行，超过600万人参加。你若想改变生活走出低潮

，停止抱怨，是重新出发的第一步。

——台湾华视新闻报导

◆不抱怨的人一定是最快乐的，没有抱怨的世界一定最令人向往。

——台湾诚品书店

◆“不抱怨”运动随着这本书来到了台湾，当你看到有人佩戴紫色手环时，就会知

道他正在激励自己连续21天都不抱怨、不批评、不讲闲话。想要一起创造好运吸引力，摆

脱抱怨恶势力吗？欢迎加入“不抱怨”运动，一起迎接更美好的生活形态——一个“不抱怨

的世界”！

——台湾金石堂书店

序

书评

1只手环21天改变600万人的命运！

想想看，如果世界上有两个区域：一个区域听不到抱怨、没有批评、没有闲话；另

一个区域充斥着抱怨、批评和闲话。一定要二选一的话，你会想搬到哪个区域去居住?

我们当然会选择前者，因为在八卦满天飞的现实世界中，我们正需要一个“不抱怨

的世界”！

要一个人“不抱怨”很难，在生活上遇到任何的不顺遂，发发小牢骚、吐吐苦水，

似乎是一件理所当然的事。但是别忘了一个重要的理论“吸引力法则”，要知道，当一个人

在说些负面和不快乐的事时，就会接收到负面和不快乐的事，例如：当女人常抱怨世界上没

有一个好男人的时候，就已经在心里种下了一个“不相信有好男人”的因，所以即使遇到了

好男人，可能也打从心里怀疑，这样即使遇到了Mr.Right，也可能会错过吧；同理

，如果多说一些感恩的事，则会为自己引来更多喜乐之事。这样，你要选择抱怨还是不抱怨

?

俄国有一句老俗谚：“想要打扫全世界，就从打扫你家的门前阶开始。”可是当你

决定开始不抱怨，你周遭的人仍抱怨不休时该怎么办？这时千万不要想去改变他们，因为一

个人唯有发自内心想改变时才会改变，在被强迫的状态下可能只会得到反效果。要遏止周遭

人的抱怨，套句甘地说的话：“我们必须活出想要让其他人效法的样子。”当有人认同你时

，自然会跟随你的脚步前进。

抱怨之前，先想想：

如果我们对自己坦诚，就会发现生命中足以让我们正当抱怨（表达哀伤、痛苦或不

满）的事件，其实寥寥可数。我们的抱怨多半都只是一堆“听觉污染”，有害于幸福与美满

。

抱怨就好比口臭。当它从别人的嘴里吐露时，我们就会注意到；但从自己的口中发

出时，我们却能充耳不闻。当事情不太对劲，而你说了：“当然会这样啰！”或是“难道你

不知道吗？”你就是在传送这样的讯息：你在等待坏事的降临。这个世界听见了，就会带来

更多坏事给你。如果你想去改变别人或扭转情势，这就是抱怨。如果你希望一切有别于现况

，这就是抱怨，而不只是陈述事实。

那些觉得抱怨是理所当然的人，哪里也到不了，只会在同一个不快乐的出发点原地

打转。我们的焦点必须要放在我们希望发生的结果上，而不是我们不要的事情。

当你的嘴巴停止表达负面的思想，你的心灵就会产生其他更快乐的念头。你的心灵

就像一座意念工厂，随时都在运作，若是负面的想法缺乏市场，工厂就会重建改组，转而生

产快乐的思想。

美国密苏里州堪萨斯市基督教会联盟的主任牧师威尔?鲍温，就是“活出了让其他

人效法的样子”，当他在推动“不抱怨的世界”这个运动时，运用了一个代表蜕变、改变的

紫色小手环的力量，很快的在短短两年间，就获得全球80个国家、600万人热烈响应。

他是怎么开始这个故事的?

2006 年夏天，当威尔?鲍温牧师在为教会的“夏日读书俱乐部”找一个可搭

配的“小玩意”时，他灵机一动，鼓励与会人士一起把一个手环戴在手上，邀请大家努力做

到连续二十一天都不抱怨、不批评、不讲闲话，一发现自己在抱怨，就立刻换手重新开始。

刚开始，鲍温牧师不停地把手环从一手换到另一手，简直要累坏了，才发觉这实在不是一个

简单的任务，在将近一个月之后，他可以一连三天不抱怨，最后他终于完成二十一天的挑战

。他的成功，就像一颗投入水中的石子，激起了涟漪，教友们获得了鼓励，并将这个涟漪扩

散出去。

最近这个“不抱怨的世界”运动随着《不抱怨的世界》一书来到了中国，当你看到

有人佩戴紫色手环时，就会知道他正在激励自己连续二十一天都不抱怨、不批评、不讲闲话

。想要一起创造好运吸引力，摆脱抱怨恶势力吗？欢迎加入“不抱怨的世界”运动，一起迎

接一个更美好的生活型态——一个“不抱怨的世界”!

序

书评——读者评论（1）

最近朋友分享了一本书，我很震撼。书名是《不抱怨的世界》。心理学家在研究人

们得消极负面情绪时候发现，我们所有得负面情绪滋长得根源就是来自抱怨，出现问题或过

错，我们习惯性得先指责抱怨他人。而这本书最棒得地方在于，作者让我们通过一个紫色手

环在双手得互换，提醒觉察我们自己得言谈举止中，有多少抱怨，就好像一个过滤器，过滤

掉我们得抱怨。就好像训练我们的肌肉一样。来训练我们得心思意念。

我们得思想意念就像空气，除非有意识得去觉察发现，否则像阵风，瞬间即逝。可

悲的是，我们大多数人每天都有十几次甚至几十次得抱怨，当我们抱怨得时候，其实是在不

断强调我们不想要的人事物，不断强化，最终这些不想要的通通来到我们身边。因为你越是

反复强调得东西，就会来到你的生命中。这就是心灵世界得奇妙之处。

——赵丹 Marita Chao （广州碧桂园英语俱乐部会员）

当下最流行的事，叫做正面思考。今天看了一部电影，叫《巴黎爱情故事》，突然

想起了这本《不抱怨的世界》。

“巴黎人就是这样，总是绷着脸，总是在抱怨，总是不满足。”何止巴黎人呢？全

世界都是这样吧！在过度奢华的世界里，心灵被物欲填满，开始了无止尽的追求！

不满足，是抱怨的开端。我们抱怨工作时间太长，薪水太少。我们抱怨人心不古，

四周为都是骗局。殊不知，能够呼吸、能够走路、能够跳舞，就是一种幸福。戴上紫手环，

给自己一个机会坚持下去。

用正念，赢得好运气。用不抱怨，累积正面能量。用心，让自己快乐。

——黄昏星

“抱怨”是会传染的，会自己传染也会传染给别人！

相对的，“乐观”也是会传染的，一样会自身传染也会传染给别人！

那你想传染“抱怨”还是“乐观”，这只是一念之间，但要记得一件事，开开心心

一天过二十四小时，抱怨烦恼也是要过二十四小时，那你想要怎样度过每一天呢？

——热带鱼

不再抱怨，并学习感恩。

一直到前阵子才开始将其当我的人生目标，开始对小事不再计较，并为了小事得到

快乐，是个很愉快的经验呢！

——JenT

我渐渐地也感觉到自己确实需要不抱怨的正面思考，不只是为了老是被自己抱怨的

对方，更是为了自己，好好对待自己，不要被不满足掌控住。

——木头

手上的手环不知道已经换了多少次了，坚持了没多久的时间很快就破功，原来自己

还是挺爱“抱怨”的。真的，不去注意还真不知道自己是这样的一个人！以往我总是觉得我

是一个蛮有包容心的人，今天我总算见到我所忽略自己的另一面。

人是一种很会抱怨的生物，常常在不知不觉之中就有了抱怨的念头，而且很多都不

自知，就算有所警觉也当成不知道。反正就当成是正常的情绪反应吧！然而我们所不知道的

是这样的情绪反应，正是集结负面能量的重要因素之一。一但负面的能量充斥在我们的生命

中，我们大概只能感觉到“生命里有太多的不如意了。”

一个拥有正面能量的生命，和一个充满负面能量的生命，其实就是一种迎向阳光和

生活在黑暗中的差别。正面能量给予我们的是“希望”，负面能量给予我们的是“失望”，

而且是不停的失望。

我很盼望我能够不断的吸取来自正面的力量，它给予我希望，给予我心想事成的能

力，他是吸引力法则的能量。不抱怨很容易做到却很难坚持，集结能量是必须持续不断的，

所以我必须坚持。

现今的功课就是作者所提倡的21天不抱怨运动。作者用了4个多月做到了，而我

必须多多的努力，期望我的手环不要再不断的换来换去，能够坚持属于我的不抱怨生命。

将这本书介绍给大家，希望能够带给大家一段新的生命历程。

——philos

正面的生命能量，有时是一种互动产生的结果，有时是坚持的产物，有时是如鹰上

腾,向下俯看的格局。当你习惯时，抱怨已不知去向。

——赵百加

序

书评——读者评论（2）

吸引力法则的实践教战手册。挑战二十一天不抱怨，戴上手环开始吧，察觉抱怨的

当下就把手环换手，连续带在同一手上二十一天，还可以申请快乐证书唷。

接触吸引力法则几个月了，我一直有障碍，无法停止害怕与烦恼，有时遇阻止自己

想它们，它们窜出的状况愈多。

抱怨不能解决问题，只会让问题持续在心底恆、久、远。

抱怨只是不能接受已经发生的事实，而却执着在这种事情不该发生、或不能怎样，

有注意到重点吗？事情都已经发生，还能怎么样？

一直以来，我不断抱怨生活上的事情，甚至让朋友们认为我因为挑剔而懂得生活，

于是，慢慢地，我看谁都不顺眼，许多事情与我的希望相反，甚至，把自己逼入困境。

或许，许多灾难不是我找来的，但跟我散发的频率绝对有关。

一年前，我认为活着只在等死，因为我不敢自杀，而且悲观的人命比较短，于是我

选择从灰暗面去看世界；果然，最不好受的是我。渐渐地，生命引领我往光明的方向。

紫手环活动非常简单，随时可以开始，不一定要紫手环，甚至连一条橡皮筋都可以

！然后注意说出口的话语，批评、抱怨出口，就换手吧，直到能领快乐证书为止。

我自己对吸引力的诠释：起心动念、自在许愿。

不抱怨的世界教我们如何察觉到负向的起心动念，进而别让不希望的事物继续近身

，让渴求的事物靠近吧。

灵长类会哭喊尖叫，取得同伴间的安慰与同情，抱怨很可能就是从这种生物本能进

化来的，只是有必要对这麽多事情大张旗鼓地喧喊吗？抱怨都是不需要的。

思绪控制语言，语言造成行为，行为成就习惯，习惯决定命运。

纷飞思绪就随它去吧，我们可以从语言拦截做起。

从自己开始就好，我已经很久没有看新闻台了。对于噬血的斗争我没兴趣，流行什

么我也不在意；阅读书籍、故事、看电影、听音乐愈来愈容易感动。停止批评就能发现周身

事物的美好。

每天每天来发现生命的奇迹吧，时时感恩，就在天堂。

——Draq

这本书的内容其实很简单:停止说抱怨，批评，讲闲话的习惯。我想大家都跟我一

样会觉得要达成这个目标会是个不可能的任务，毕竟在这个社会上，我们聊天的内容可能占

了百分之五十以上是在抱怨。

不论是在抱怨天气，抱怨考试太难，甚至抱怨另一半的对待有多难受，甚至连电视

节目上也是以抱怨在当整集的话题。而其中一个人先提出的抱怨，总是会引起一个抱怨马拉

松，最后整群人就开始再比较就竟是谁的际遇最令人觉得可怜，然后弄得每个人的脑子里都

是这些不愉快的事。

所以现在这个世界正在开始一个运动：连续不抱怨21天，据说因为只要人类连续

做某种事情21天以后就会变成习惯，所以只要连续21天不抱怨，不批评，不说闲话，这

种情形就会变成一种习惯，不必去可以压抑也会很自然的反应在你的处事上。

所以它们发明了一个活动，就是只要参与的人说一句抱怨，那么这个人就要将手上

的紫色手环(或是橡皮筋，口袋里的小物品)换到另一边，这个动作是在提醒自己，噢，我

在抱怨了，然后所有的记录都要重来。

其实当初会想借这本书是因为开始觉得周围的人抱怨声怎么会这么多?！而渐渐的

抱怨了这个抱怨以后去检视自己却发现：噢，原来我自己也是一样在抱怨，甚至比心中觉得

一直再抱怨的那个人还要多。

作者说到，抱怨会带来不好的磁场，因为说出抱怨会将注意力集中在你所不喜欢的

东西上头，然后你会发现越来越多可以抱怨的东西，结果你就变得越来越不快乐。

所以说，如果我们开始从当下练习，不说抱怨，不批评，不讲闲话，那么这个世界

也许会变得越来越亲切，渐渐地我们所看到的都不再是我们不喜欢的，而是看到我们所感激

的,我们所喜欢的一切。

虽然说21天也许是个大工程，但是我当这也是种锻鍊毅力的工具。

所以，有谁要加入我吗?

我们一起来练习吧!

——Kenting

序

前言——没有抱怨，好运上门

?我们的抱怨多半都只是一堆“听觉污染”，有害我们的幸福健康。

?抱怨好比口臭。当抱怨从别人的嘴里出来时，我们就会注意到，但从自己的口中

出来时，却能充耳不闻。

?每个成为21天不抱怨的优胜者都对我说过：“不容易，但是值得。”凡是有价

值的事都不容易。

?我们的脑袋里都有个麻烦的精灵。这个精灵就是谴责的声音。学习和你的精灵做朋友。

?当你抱怨健康问题时，就是丢出负面的说词，让身体听见。这种负面的说词会留

下印象，你的想法（心）也会将能量导入体内（身），引发更多的健康难题。你是否注意过

抱怨健康问题的人总有愈来愈多可以抱怨的事?

?同类相吸。

?不要让自己变成受害者。受害者不会得胜，选择你想要的结果。

?我们的言语很有力量。当我们改变口里说的话，就会开始改变自己的生命。

?凡你所渴望的东西，你都配得。不要再找藉口，朝梦想前进吧。

?不要匆匆经历这个过程。这不是赛跑，而是一种过程。

?你讲述什么，就会表露出来。说一些负面与不快乐的事，会使你接收更多的负面

与不快乐。说一些感恩的事，会使你引来更多喜乐的事。你说话的模式反映出你的思考方式

，而这造就了你一天的生活

序

前言——抱怨疾病，是在消灭健康的能量

你扮演过病人的角色吗？或者你就正在这么做？健康不良是一般人最常发出的抱怨

之一。人们抱怨自己不健康，好获取同情心和注意力，并且回避让自己“反感的事件”—例

如采取更健康的生活方式。当我们抱怨身体不健康，可能会尝到这些甜头，但又要付出什么

代价呢?

数十篇研究报告均显示：一个人对于自己健康状态的认知，将导致这样的信念在他

们身上实现。我曾听过一则报导：医生如果告诉病人，有一种药很可能治愈他们的疾病，这

种药对这些病人发挥的功效，就要比使用了相同药方，却没有接收到这项讯息的病人大了许

多。

报导继续指出：曾有一项研究发现，患有其他生理疾病（如高血压）的老年痴呆症

患者，服药的疗效常会打折扣，因为他们的记忆衰退，可能记不得要每天吃药。心理之于身

体，确实有着极大的影响力。

几个月前，我受托到医院去探望一位加入我们团体很久的老朋友。进病房之前，我

一如往常，先到了医护室向医生和护士探询她的病情。一位护士说："她没事。"医生也点

头说："她中风了，但是可以完全康复。"走进病房时，我却看到一个完全不像"没事"的

人。我说："珍，哈罗，珍，是我。"她气若游丝地说："真高兴你来了。我只剩下几天的

时间……我快死了。"

"你说什么？"我问道。"我快死了。"她说。

当时，一位护士来帮她做例行检查，我把她拉到一边，说道：“我以为你说她没事。”

护士说：“她是没事啊！”我说：“可是珍刚才告诉我，她快死了。”

护士诧异地瞪大了眼睛，走到床边。“珍？珍！”珍睁开眼睛。“亲爱的，你是中

风，不是快死了，你没事的。再过几天，我们就会把你转到康复病房，你很快就可以回家，

和猫咪马提在一起了，好吗？”

珍微笑着说：“好。”

等到护士离开病房，珍才开始巨细靡遗对我说起，她的丧礼要怎么办。“可是你还

没要死啊！”我提出异议。“我会先记下来，等你死的时候——还久得很，我才能为你主持

丧礼。”珍摇摇头，说：“我现在就快死了。”然后又继续跟我说起她的追思礼拜。

我离开病房后，又去找医生谈了一次。我说：“她确信自己快死了。”她微笑着说

：“好吧，我们都难逃一死，珍也不例外。但她只是中风，这不会要她的命。她真的不会有

事。”

两个礼拜后，我主持了珍的丧礼。医生和护士都没办法说服她不会死。她早已认定

自己快死了，而她的身体也相信了她。

当你抱怨健康问题时，就是丢出负面的说词，让你的身体听见。这种负面的说辞会

烙下印记，而你的想法（心）也会将这股能量导入体内（身），引发更多的健康挑战。你是

否注意过，抱怨自己健康问题的人，也会有愈来愈多的事情可以抱怨?

说："可是我真的病了。"请了解，我并没有怀疑你相信自己生病。但你要记得，

医生估计有百分之六十七的疾病，都是患者"自以为生病"造成的结果。我们的想法创造了

我们的世界，我们的话语又表明了我们的想法。抱怨疾病并不会缩短生病的时间，也不会减

低疾病的严重性。

请认真想想，当你谈起自己的病，有多少次也许只是想要博取同情心和注意力？你

可能不想回答，但它至少是个值得玩味的重要问题。当你抱怨健康时，请记得你可能是企图

用汽油来灭火。你可能想变得健康，但当你抱怨疾病时，你就是在把限制健康的能量传送到

全身。

序

前言——觉得别人常在抱怨，是因为你也一样

我们说闲话或抱怨的主因之一，就是要让自己在相较之下，显得更为优秀。“至少

我不像某某某那么糟。”当我指出你的缺点时，就是在暗示我没有这样的缺点，所以我比你

优秀。

抱怨就是自夸，没有人会喜欢爱吹牛的人。

还有一个事实你也必须认清：你会注意到另一个人有这些缺点，是因为你自己也有

。就像那些觉得“身边的人都满腹牢骚”而来索取紫手环的人，通常也都有惯性抱怨的倾向

，你会发现自己对其他人的厌恶之处，就是你和他们的共同点，只是你对自己个性中的这一

部分，还处于“无意识的无能”阶段。在另一个人身上注意到这个缺点，是宇宙指引你在自

己身上认出它，并且加以修正的一种方式。如果你想指出某人的负面特质，就先挖掘看看，

自己是否也有同样的倾向，然后要心怀感恩，庆幸自己有机会，能察觉这个缺点、并进行疗

愈。

还有，请好好牢记这项推论，因为别人的优点（亦即你赞赏别人之处）会吸引你，

也是基于同样的理由。你会在别人身上看到这些优点，是因为你自己也有，这也是你的特质

。这些正面的特点可能潜伏着，但如果你聚焦于此，在自己身上认真寻找、而且好好培育，

你就会凭藉着专注力，让这些优点浮现出来。

你不只是通过思想和言语创造了自己的现实世界，同时也在影响着周遭的人。下次

坐在观众席里，当大家开始鼓掌时，请注意一件事：如果掌声够长，每个人就会渐渐开始以

同样的韵律拍起手来。他们会保持同步的节奏。这称之为“曳引”作用（entrainm

ent）——人类在振动中会趋向和谐，若是无法达到和谐，振动就会消散。人们在鼓掌时

能够“曳引”，掌声便有延长的倾向，反之则会停止。

这样的现象，在我对大批群众演讲时，已经证明过好几次。我没有告诉观众理由，

只是要他们继续鼓掌，直到我请他们停下来为止。有时候，同步的现象顷刻就发生了；有时

候则要等一两分钟，但最后一定会出现。掌声成为一种拍子、一种节奏：这一群人开始有韵

律地鼓掌，就像是同步的人类节拍器——这就是曳引作用。

我母亲家里有四个女儿，而她告诉我，她和阿姨的经期都是在每个月的同一时间。

她们只是因为住在一起，生理上便有曳引的现象。当大阿姨离家上大学时，她的经期很快地

就转而与室友契合；暑假返家时，又重新变得和姊妹们一样。人类的天性是曳引、是同步，

会调整成与周遭相同的模式。

曳引正如地心引力，它也是一种原理。它不好也不坏，只是存在着；而且它也像地

心引力，随时都在运行。你一直都会与周围的人们保持同步；你曳引着他们，他们也曳引着

你。当你待在其他抱怨者身边时，你就会发现自己的抱怨也更多了。

察觉出你周遭有多少抱怨，有助于让你明白，你可能正藉由自身的参与而引来抱怨

，然后发出抱怨。这都是你要转化人生必经的一部分过程。有时候，在你改变之际，你也会

摆脱掉一些旧关系。当我进行二十一天的挑战时，我发现大部分时间自己都做得不错，唯独

每次和一个老友说话，最后总是会口出怨言。有一次讲了十五分钟电话，我的手环换了四次

，我于是对自己说：“如果史考特不要那么消极，我就不会在我们交谈时，受到怂恿而抱怨

。”下次我们说话时，我刻意努力地要让对话朝积极、正面的方向进行，却发现非常困难。

我们之间其实没什么话好说。我发现我们的关系是建立在抱怨之上，而且我们都很好胜，想

要“赢过”对方的牢骚。如果有“抱怨奥运会”，我们两个谁会得金牌还很难说呢。 为了

完成挑战，我不再接他的电话。我怀着优越感，对自己说道：“都是史考特的错。”然而其

他认识史考特的人，和他相处时都没有这种经验，他总是表现得欢欣、乐观和开朗。

好痛啊。

我必须承认是我的问题。是我的负面想法在喂养我们关系之中的怨言，所以在离开

他的空档里，我努力让自己摆脱抱怨，而不是把错怪到他头上。

所以，检视现实的时刻到了。你会说自己最常相处的那些人，都经常在抱怨吗？如

果是，那你的紫手环（或其他自我监控装置）怎么样了呢？你是否发现，自己表露不悦的次

数，也超出了正常程度？你会习惯性地表达哀伤、痛苦或不满吗？没关系，如果是，那你很

正常。但是，你可以比正常更好。你的内心想要变得更杰出，而我们可以一起达到这个目标

。

序

前言——你也加入抱怨比赛了吗？

常有人问我："要怎么样才能让老板（或朋友、情人、配偶、孩子、员工等）不再

抱怨？"答案是：你不能。但我不是在前一章里说过你能吗？是的。改变就是这样复杂而矛

盾。你不能让另一个人改变。人们改变是因为他们自己想改变，而想要设法改变一个人，只

会让他更紧守住现有的行为，不肯放弃。"不要试图教猪唱歌，那只是浪费时间，还会惹猪

很生气。"

被你惹毛的猪不会报名参加你开设的歌唱班。要激励其他人改变，富兰克林的结论

是："最好的训诫就是以身作则。"而甘地是这么说的："我们必须活出想要让其他人效法

的样子。”如果你想要其他人改变，你自己就必须先改变。我相信你有着最崇高的理由，才

希望他们改变，但既然你也是这段关系里的参与者，就代表从某种程度而言，你在这沸沸扬

扬的抱怨中也掺了一脚。

你可曾注意，当人们聚在一起，对话是怎么进行的吗？有人可能提到一本他们最近

看的书，话题就转到书本上一阵子；如果提到的那本书是以露营为主题，对话可能就朝着交

谈者喜爱或觉得刺激的露营旅行经验来发展。对话从一个主题晃到另一个主题，就像伟大的

交响曲，会重复演奏特定的旋律，直到其中一种乐器发出微妙的转换，一整段新的旋律也随

之开展。

酗酒者和吸毒者的勒戒文学写着：“我们的疾病是与日俱进的。”抱怨也是。下次

当你跟一群人在讲话，而有人开始抱怨时，就要特别注意了。当较劲的态势出现，抱怨就会

变成一场竞技运动。讨论的语调会变成：“这还不算什么，我告诉你……”话题就这么开始

了。没有人故意要引导大家发牢骚，但是当每个人都想赢过其他人，觉得发生在自己身上的

事才最倒霉，这场讨论就会逐渐变成比赛。

关于这样的现象，有一个很有名的段子《四个约克夏人》就讽刺过这样的情形。在

这段短剧里，四位严谨优雅的约克夏绅士坐在一起，品尝着昂贵的红酒。他们的对话起初是

积极而正面的，然后就微妙地转为消极而负面；随着时间进展，他们开始以抱怨来互相较劲

，最后一发不可收拾。

刚开始，有一个人表示，几年前他能买得起一杯茶就算很好运了。第二个人想拼过

第一个人，便说他喝得到一杯冰茶就算庆幸了。抱怨的声浪加速蔓延，他们的论调迅即演变

得荒唐可笑，每个人都试图证明，自己过的才是最艰困的生活。其中有位绅士一度谈到自己

成长时所住的房子有多么破烂，第二个约克夏人则转动着眼珠子说道：“房子！有房子住

还算好运呢！我们以前只住一个房间，一共有二十六个人，什么家具都没有，地板有一半不

见了，我们怕掉下去，还挤成一团窝在角落里。”

哀鸣和抱怨就这样你来我往、持续不断……

“噢！你真幸运还有房间住呢，我们以前都住走廊！”

“喔，我们以前还梦想能住走廊里！我们是住在垃圾场的旧水箱里。每天早上醒来

，都有一堆臭鱼倒在我们身上。”

“呃，我说的‘房子’只是地上的一个洞，用防水布盖住，这对我们来说就算是房子了。”

“我们还从地上的洞里被赶出来，只好住在湖里。”

“你有湖算幸运了，我们有一百五十个人住在马路中央的鞋柜里。”

最后，有一个角色在这场竞赛里胜出，他声称：“我得在晚上十点钟起床——就是

睡觉前半小时，然后喝一杯硫酸，在磨坊里每天工作二十九个小时，还要付钱给磨坊老板，

请他准许我来上班。我们到家的时候，爸爸妈妈会把我们杀了，在我们的坟墓上跳舞，大唱

‘哈利路亚’。”

这是你想要赢得的抱怨比赛吗？那好，去吧，继续发牢骚，直到每个人都放弃，宣

布你是全世界最厉害的抱怨鬼。胜利的奖品则是不快乐的人际关系，充斥着大惊小怪的情绪

、健康的挑战、金钱的焦虑，以及其他数不清的问题。如果你对这些没兴趣，当你听到牢骚

时，就不要涉入其中。大家在用言语曳引你，而你也在曳引他们。当你和其他人在一起，而

你们的对话开始移转成负面内容时，只要往后一坐，好好观察就行。不要跃跃欲试或想去改

变他人。如果有人问你为什么不抱怨，只要把紫手环给他们看，告诉他们你正在“接受训练

”，成为一个不抱怨的人。

序

前言——不抱怨观念

■长年抱怨的人最后可能被周围的人们放逐，因为他们发现自己的能量被这个抱怨

者榨干了。

■你觉得身边都是一些爱发牢骚、怨声载道的人吗？我们都会去接近和自己相似的

人，而走避互异之人，这代表你可能经常在抱怨，而且还不知道自己在抱怨。

■人类的天性是曳引、是同步，会调整成与周遭相同的模式。当你待在其他抱怨者

身边时，就会发现自己的抱怨也更多了。

■你会吸引那些符合自己思想模式的事物，同时排斥不协调的事物；而你的言语将

指明、强化自己的想法。所以当你抱怨时，其实就是在排斥、推开、驱逐自己指名想要的东

西。

■如果你不会直接在那个人面前说，而且能让他感觉受到恭维，这些话就是闲话和抱怨。

■我们说闲话或抱怨，可能是要让自己显得更优秀。当我指出你的缺点，就是在暗

示我没有这样的缺点。抱怨就是自夸，没有人喜欢爱吹牛的人。

序

前言——不抱怨行动

■你会说自己最常相处的人们都在抱怨吗？如果是，那你的紫手环怎么样了呢？你

是否发现，自己表露的不悦也超出了正常程度？如果是，那你很正常，但你也能做得更好，

一起来努力吧。

■健康的沟通是：直接找那个和你发生问题的人谈，而且只跟那个人谈。和另一个

人谈就是抱怨；这会形成三角习题，也会继续制造问题，而非解决问题。

■如果你想指出某个人的负面特质，就先挖掘看看，自己是否也有同样的倾向，然

后要心怀感恩，庆幸自己有机会察觉这个缺点、并进行疗愈。

■如果你要其他人改变，自己就必须先开始改变。领袖要站在最前线开疆拓路，让

其他人追随。

■如果你和人们的对话开始移转成负面内容，只要往后一坐，好好观察。不要跃跃

欲试或想去改变他人。如果有人问你为什么不抱怨，只要秀出紫手环，告诉他们你正在“接

受训练”，成为一个不抱怨的人。

第二部分

1.紫手环的力量

在你的手中，握有翻转人生的秘密。听起来像在吹牛说大话？是吧，但我的确见过

许许多多人的生命，都因此得到了翻转。我看过他们寄来的电子邮件和书信，也接过他们的

电话。大家都在运用这个简单的概念——将紫色的橡胶手环戴在一只手上，再换到另一只手

上，如此交替更换，直到达成连续21天不抱怨、不批评、不讲闲话的目标为止。他们已经

因而养成了一种新的习惯。藉由开始意识到自己说了什么，进而改变话语的内容；他们改变

了思维，开始用心、认真地打造自己的生活。有些和你一样的人，都跟我分享过切身的经验

——他们长年的痛苦得以纾解，人际关系终获疗愈，职业生涯也因而改善，而且整个人都变

得更快乐了。

减缓痛苦、增进健康、创造圆满的关系、拥有更好的工作、变得更平静喜乐……听

起来很棒吧？这些不但可能发生，而且很有希望实现。要刻意努力去重新设定心灵的硬盘，

并不容易，但你可以现在就开始，而且不用多久——反正时间无论如何都会过去，你就能拥

有自己一直梦寐以求的人生。

我们的书中附赠了一个紫手环，手环的使用方法如下：

1.开始将手环戴在一只手腕上。

2.当你发现自己正在抱怨、讲闲话或批评时，就把手环移到另一只手上，重新开始。

3.如果听到其他戴紫手环的人在抱怨，你可以指出他们应该把手环移到另一只手

上；但如果要做这种事，你自己要先移动手环！因为你在抱怨他们抱怨。

4.坚持下去。可能要花好几个月，你才能达到连续21天不换手、不抱怨的目标

。平均的成功时间是4~8个月。

还有，放轻松一点。我们所谈的，只是被“说”出来的抱怨、批评和闲话。如果是

从你嘴里说出来的就算，要重新来过；如果是用想的，那就没有关系。不过你会发现，就连

抱怨的想法，也会在这样的过程中消失殆尽。

当你逮到自己在抱怨、批评、讲闲话的时候，就移动紫手环。移动它很重要，这样

的动作将在意识里深深地刻下痕迹，让你察觉到自己的行为。你一定要去移动它，没有一次

可以例外。你抓到刚才说的一个重点了吗？我说的是“当”你逮到自己在抱怨时，不是“如

果”。抱怨在我们的世界里蔚为风潮，所以当你发现自己的牢骚要比想象中多了很多，也不

必大惊小怪。

在本书中，你将了解形成抱怨的原因是什么，我们为何会抱怨，我们以为抱怨能带

来什么“好处”，抱怨是如何破坏我们的生活，而我们又要怎样让周遭的人停止抱怨。你将

学会一步步驱除生活中这种恶毒的表达形式。如果坚持下去，你就会发现，不只是你自己不

再抱怨，连身边的人也会跟着停止这样做。

不久前，我和一个朋友在打壁球，在赛局间稍做休息时，他问：“你寄出多少个‘

不抱怨’紫手环了？”我说：“大约十二万五千个。”然后又补了一句：“到目前为止是这

样。”他思索片刻，喝了点水，然后说：“十二万五千……比一个中型美国城市的人口还要

多。”我说：“对啊。”一边仍盘算着是不是这个数字。

“那这件事你做多久了？”他问。我回答：“七个月。”“七个月寄出十二万五

千个手环。”他反复说着，一边摇头觉得不可置信。他调整了运动头带、再换上护目镜，准

备打最后一局，又问道：“你觉得人一天会抱怨几次？”我说：“不知道。我刚开始尝试二

十一天不抱怨运动时，一天大概要移动紫手环二十次。”

他站了起来，准备好要继续打球。他拿起球拍挥了几下，让肩膀保持灵活，然后说

道：“算一下数学。”我还以为是算错了上一局的分数，于是问他：“什么数学？”

他说：”如果有十二万五千个手环，乘上每天二十次抱怨，再乘每个月三十天，再

乘上七个月，那就是……呃，是……呃，简直是多得不得了！你想想看，有多少抱怨，从那

天开始就‘不见’了。”我站立片刻，想了一想，然后走回壁球场上。他进入球场，走向发

球线，开始发球。我满脑子都是他的论点。我挥了空拍，没接到这个球。我不禁一直想着朋

友说的话，最后他赢了那场比赛。这个简单的想法，已经预防了多少抱怨、批评和闲话的发

生呢？

它显然发挥了相当的影响力，而且正持续地在扩张、发展。根据我们的工作人员估

计，“不抱怨”紫手环平均每一周被索取的数量是七千个。我们已经把紫手环寄送到全球八

十个国家；遭逢背叛、贫穷、致命疾病、裁员，甚至是天灾等威胁的人们，都开始接受挑战

，试图将抱怨从自己的生活中驱除。

第二部分

2.做到不抱怨的四个步骤

不论做什么事，都要经过四个阶段，才能养成确实的能力。要成为不抱怨的人，就

要历经这每一个阶段，而且很抱歉，一步都不能省却。你不可能跳过这些阶段，直接达到永

续的改变。有些阶段会比其他阶段费时更久，每个人的经验各有不同。你可能飞也似地越过

一个阶段，却卡在另一个阶段许久，但只要坚持下去，你就能掌握这种技巧。

养成能力的四个阶段是：

1.无意识的无能：

2.有意识的无能；

3.有意识的有能；

4.无意识的有能。

有这样一句格言：“无知就是福。”要成为不抱怨的人时，你会在“无知”的福气

中，开始穿越转化的乱流，获得真正的福乐。目前，你还处于“无意识的无能”阶段。你并

没有意识到自己的无能；你不明白（没有意识）自己的抱怨有多少（因此而无能）。

在“无意识的无能”阶段，你具有纯粹的潜力，准备创造伟大的作为。只要你愿意

按部就班、往前推展，一步步走下去，就有振奋人心的新远景，等着你去探索。

很多人都是习惯去注意伤害而喊“痛”。你如果大声喊”痛”，伤害就会出现；如

果抱怨，就会遇上更多想要抱怨的事。这是行动上的“吸引力法则”。当你历经这些阶段，

当你扬弃抱怨，当你不再去注意伤害而喊“痛”时，你的人生就会像美丽的春花般绽放。

我常被问到的一个问题是：“我永远都不能抱怨了吗……永远！？”我是这么回

答的：“你当然可以抱怨。”这有两个原因：

1.我不是要来告诉你或谁该怎么办。如果我是这种心态，我就会想办法改变你，

这代表我是把焦点放在我不喜欢的那个你身上。我是在表达对你的不满，而且以此推论，我

还会抱怨。所以你想怎么样就怎么样吧，那是你的选择。

2.有时候，抱怨也言之有理。

现在，在你还没发现自己在第二点上的漏洞之前，先想想“有时候”这三个字，同

时记得我和很多人一样，已经接连三周——就是连续二十一天，或五百零四个小时——完全

没有抱怨。没有抱怨——零、无，一点都没有。讲到抱怨，“有时候”代表“不是很常见”

。抱怨应该不常发生；批评和闲话则永远不该出现。如果我们对自己坦诚，就会发现生命中

足以让我们有理抱怨（表达哀伤、痛苦或不满）的事件，其实寥寥可数。我们的抱怨多半都

只是一大堆“听觉污染”，有害于我们的幸福与美满。

自我检视一下：当你抱怨（表达哀伤、痛苦或不满）时，背后的原因严重吗？你经

常抱怨吗？你已经一个月或是更久没有抱怨了吗？如果你每天抱怨十次以上，那你可能已陷

入惯性的抱怨状态，这样对你并没有好处，因为你就是在注意伤害而喊“痛”。

第二部分

3.你抱怨的事真有那么严重吗?

要做一个快乐的人，能掌控自己的思想、开始按照自己的规划过生活，你就需要非

常高的门槛，才能容许自己表达哀伤、痛苦或不满。下次你要抱怨时，就先问问自己，那件

事有没有像几年前我所发生的事一样严重。

当时我正坐在自己的办公室里备课。我们家正位于马路的急弯处，驾驶人在这里要

放慢速度，行驶过弯道；而过了我们家两百码之后，市区道路就变成郡立高速公路，时速从

二十英里升高为五十五英里。因此，我们等于是住在加速／减速的车道上，若非有这个拐弯

处，我们家就会变成非常危险的地方。

那是个温暖的春日午后，蕾丝窗帘在开敞的窗边随着微风轻轻飘动。忽然间，我听

到奇怪的声音。砰的一声巨响，紧接着出现了尖叫声。那不是人的尖叫声，而是动物。每只

动物都有独特的声音，就像每个人一样，而我对这个声音很熟悉。那是我们的长毛黄金猎犬

金吉尔。通常，我们没想过狗会尖叫。可能是吠叫、嚎叫、哀叫——没错，都是这样，而尖

叫是我们鲜少听到的。但此刻金吉尔就是在尖叫。她被车撞了，就在我窗外不到二十尺处，

躺在路边痛得尖声叫喊。我大喊一声，跑过客厅到前门外，我的太太桂儿和女儿莉亚跟在后

面。莉亚当时才六岁。

我们靠近金吉尔时，看出她伤得很重。她试图用前腿站起来，但后脚却似乎帮不上

忙。她一次又一次地痛苦嚎叫着。邻居们纷纷走出家门来探视骚动发生的缘由。莉亚只是一

直叫着她的名字："金吉尔……金吉尔……"眼泪从她的脸颊流下来，浸湿了衣服。

我四处寻找撞伤金吉尔的司机，却不见半个人影。后来我抬头望向划分市区道路与

郡立高速公路的坡道，看见一辆卡车牵引着拖车，正在爬坡，同时加速超过五十五英里。尽

管我们的狗痛苦地躺在那里，我的太太愕然站着，我的女儿哭得可怜，我满脑子想的，都是

要去找那个撞到金吉尔的人当面算账。"怎么会有人做出这种事，还开车跑了？"我心想，

“他才刚驶过弯道……他当然会看到金吉尔……他当然知道发生了什么事！”

我把陷入痛苦与混乱的家人丢下，跳上车子冲出停车道，扬起一片沙尘与碎石，沿

路飙到时速六十、七十五、八十三英里，就是要追上那个撞了莉亚的狗，又扬长而去不敢面

对我们的人。我在颠簸的路面上疾驰着，开始觉得车子彷彿就要驶离了路面。那一刻，我稍

微平静了下来，想起我如果在开车时丧命，对桂儿和莉亚而言，就要比金吉尔受伤更难以平

抚了。在我和那个驾驶人的距离慢慢拉近时，我也把车速降到了可以控制的程度。

那人转进了停车道，还没有发现我在后面追赶，他穿着邋遢的衬衫和油腻腻的牛仔

裤，下了卡车。我在他身后打滑停住，从车里跳出来尖叫：“你撞到我的狗了！”那人转身

看着我，一副听不懂我在说什么的样子。我一股血气冲上耳朵，不确定他是不是真的说了：

“我知道我撞了你的狗……不过你想怎样？”与现实世界恢复连线后，我吼了回去：“什么

？你说什么？”他微笑着，彷彿在纠正一个搞不清楚状况的孩子，又字正腔圆、慢条斯理地

说了一次："我知道我撞到你的狗了……你现在究竟想怎样？"

我气得火冒三丈，心里一直浮现莉亚在后照镜里，站在金吉尔旁边哭泣的模样。

我大喊："把手举起来。"他说："什么？"我再说一次："把手举起来，混蛋……我要宰

了你！"片刻之前，当我怒气冲冲地要追捕这个家伙时，及时的理性让我不至于因为开快

车而送命。但现在他把我亲爱的狗撞成重伤，竟然还讲出这种目中无人的话，已经让我所有

的理性消散殆尽。我长大后从来没有打过架，我不相信打架能解决事情。我也不晓得自己知

不知道怎么打架。但是我想揍死这个人。那一刻，我才不管自己会不会坐牢。

"我不跟你打。"他说。"这位先生，你如果打我，那就是伤害罪。"我举起手臂

，拳头就像颗坚硬的钻石紧紧握着，目瞪口呆站在那里。我说："别废话，动手！"他说：

"我不要，先生。"露出仅存的几颗牙微笑着。"我才不干这种事。"

他转身慢慢走开。我站在那里发抖，怒气毒害着我的血液。

我不记得后来开车回到家人身边。我不记得把金吉尔抱起来去看兽医。我只记得最

后一次抱着她时她身上的味道，还有兽医用针筒结束她的苦难时，她轻声哀嚎的模样。我反

复问着自己：“怎么会有人做出这种事？”

后来那几天，每当我努力想入睡时，那人满口破牙的笑容却总是挥之不去。他那句

“不过你想怎样？”又在我耳边响起。我在脑海里清楚地看见，如果我们打起来，我会怎么

对付他。在我的想象中，我是消灭邪恶坏蛋的超级英雄。有时候，我会想象自己正拿着球棒

或其他武器，狠狠地伤害他，就像他伤害我、我的妻子、我的女儿和金吉尔一样。

接连难以入眠的第三个晚上，我起身开始写日记。在宣泄了近一小时哀伤、痛苦和

不满的怨言之后，我写下了令人讶异的字句：“伤害者自己也是受伤的人。”

这一点都不像我会说的话啊，我不禁纳闷地大喊：“什么？”我又写了一遍：“伤

害者自己也是受伤的人。”我往后一靠，坐在椅子上思索，聆听春天的雨蛙和蟋蟀颂赞迷人

的夜晚。“伤害者自己也是受伤的人。这句话怎么可能适用在这个人身上？”

当我进一步思索时，便开始明白了。可以这样轻易地伤害一个家庭所珍爱的宠物，

一定不像我们一样了解同伴动物的爱。可以在年幼的孩子泪眼汪汪时驱车离开，就不可能知

道小朋友的爱。不能为刺伤一家人的心而道歉，他自己的心一定也被刺伤过很多很多次。这

个人才是这个事件中真正的受害者。没有错，他表现得跟坏蛋一样，但这是源自于他内心的

深切苦痛。

我坐了很久，让这一切沉淀、铭刻在心。每当我开始对他和他所造成的痛苦感到气

愤，我就想起这个人每天必然会领受的痛苦。没多久，我便熄灯上床，沉沉入睡了。

我当然也觉得痛苦，真切的情感痛楚折磨着我的灵魂。有孩子的人都会懂：我们宁

愿自己承担心痛，也不愿孩子受苦。而我的小女儿莉亚所经历的情绪冲击，又使我痛苦倍增

。 我也深感不满。我为自己没有痛打那个人而懊恼，也为了原先竟想以暴制暴而良心不安

。我为自己从他身边走开感到羞耻，却也为了拼命追赶他觉得惭愧。

哀伤。痛苦。不满。当这个人撞到金吉尔时，我感受到这种种的情绪，并且一一表

达出来，这些都是恰当的反应。在你的人生中，有时可能也会经历同样困难的情境，幸运的

是这一类的创伤事件并不常见。由此推知，抱怨（表达哀伤、痛苦或不满）应该也很少发生

。

我们不该抱怨，但有时还是会抱怨。事情并没有真的糟到该理直气壮地表达哀伤、

痛苦或不满，但抱怨就是我们毫不抵抗而自然出现的预设反应。我们就是会抱怨。话是从我

们的嘴里说出来，所以耳朵一定听得到，但不知是什么缘故，我们不会把这些话语认定是怨

言。抱怨就好比口臭。当它从别人的嘴里吐露时，我们就会注意到；但从自己的口中发出时

，我们却能充耳不闻。

你的抱怨很可能比自己认定的次数要多得多。而如今，既然你已经接受二十一天的

挑战，要摆脱抱怨，你就注意到这一点了。当你开始把手环从一手移到另一手，才会明白自

己有多常抱怨。

第二部分

4.当心陷入“抱怨轮回”

有个老故事是这么说的——两个建筑工人坐下来一起吃午餐，其中一个打开便当盒

就抱怨：“呃！肉卷三明治……我讨厌肉卷三明治。”他的朋友什么话也没说。隔天两人又

碰面吃午餐，同样地，第一个工人打开便当盒往里面看，这次他更火大了，说：“怎么又是

肉卷三明治？我痛恨肉卷三明治。我讨厌肉卷三明治。”他的同事一如前日，仍然保持沉默

。第三天，两人又要准备吃午餐，第一个工人打开便当盒，又大叫起来：“我受够了！日复

一日都是一样的东西！每个有福的日子都是吃肉卷三明治！我要吃别的东西！”他的朋友想

帮点忙，便问他：“你为什么不干脆叫你太太帮你做点别的？”第一个人满脸疑惑，答道：

“你在讲什么啊？我都是自己做午餐。”

厌倦了日复一日的菜单吗？那你也是每天自己做午餐。改变自己说的话。不要再抱

怨。改变你的言语，改变你的思维，你就能改变自己的人生。当你抱怨时，你就是用不可思

议的念力在寻找自己说不要、却仍然吸引过来的东西。然后你抱怨这些新事物，又引来更多

不要的东西。你陷入了“抱怨轮回”，这样的现象将在未来自行实现—表露抱怨、招致抱怨

；表露抱怨、招致抱怨；表露抱怨……就这样一直反复延续，永无休止。

卡缪在《异乡人》里写道：“仰望灰暗的天空，闪烁着星座与星辰，头一回，我的

心向宇宙善意的冷漠敞开。”宇宙是善意的冷漠。宇宙——或神，或灵，或无论你如何称呼

，都是善意（好）的、却也是冷漠（不在乎）的。宇宙不在乎你是否用话语呈现思维的力量

，为自己呼求爱、健康、快乐、丰盛、平安，或为自己引来痛楚、苦难、悲惨、孤单、贫穷

。我们的想法创造我们的世界，我们的话语又表明了我们的想法。当我们用消弭抱怨来控制

言语时，我们就能主动创造生活，引来我们渴望的结果。

第二部分

5.抱怨疾病，是在消灭健康的能量

你扮演过病人的角色吗？或者你就正在这么做？健康不良是一般人最常发出的抱怨

之一。人们抱怨自己不健康，好获取同情心和注意力，并且回避让自己“反感的事件”—例

如采取更健康的生活方式。当我们抱怨身体不健康，可能会尝到这些甜头，但又要付出什么

代价呢？

数十篇研究报告均显示：一个人对于自己健康状态的认知，将导致这样的信念在他

们身上实现。我曾听过一则报导：医生如果告诉病人，有一种药很可能治愈他们的疾病，这

种药对这些病人发挥的功效，就要比使用了相同药方，却没有接收到这项讯息的病人大了许

多。

报导继续指出：曾有一项研究发现，患有其他生理疾病（如高血压）的老年痴呆症

患者，服药的疗效常会打折扣，因为他们的记忆衰退，可能记不得要每天吃药。心理之于身

体，确实有着极大的影响力。

几个月前，我受托到医院去探望一位加入我们团体很久的老朋友。进病房之前，我

一如往常，先到了医护室向医生和护士探询她的病情。一位护士说："她没事。"医生也点

头说："她中风了，但是可以完全康复。"走进病房时，我却看到一个完全不像"没事"的

人。我说："珍，哈罗，珍，是我。"她气若游丝地说："真高兴你来了。我只剩下几天的

时间……我快死了。"

"你说什么？"我问道。"我快死了。"她说。

当时，一位护士来帮她做例行检查，我把她拉到一边，说道："我以为你说她没事。"

护士说："她是没事啊！"我说："可是珍刚才告诉我，她快死了。"

护士诧异地瞪大了眼睛，走到床边。"珍？珍！"珍睁开眼睛。"亲爱的，你是中

风，不是快死了，你没事的。再过几天，我们就会把你转到康复病房，你很快就可以回家，

和猫咪马提在一起了，好吗？"

珍微笑着说："好。"

等到护士离开病房，珍才开始巨细靡遗对我说起，她的丧礼要怎么办。“可是你还

没要死啊！”我提出异议。“我会先记下来，等你死的时候——还久得很，我才能为你主持

丧礼。”珍摇摇头，说：“我现在就快死了。”然后又继续跟我说起她的追思礼拜。

我离开病房后，又去找医生谈了一次。我说：“她确信自己快死了。”她微笑着说

：“好吧，我们都难逃一死，珍也不例外。但她只是中风，这不会要她的命。她真的不会有

事。”

两个礼拜后，我主持了珍的丧礼。医生和护士都没办法说服她不会死。她早已认定

自己快死了，而她的身体也相信了她。

当你抱怨健康问题时，就是丢出负面的说词，让你的身体听见。这种负面的说辞会

烙下印记，而你的想法（心）也会将这股能量导入体内（身），引发更多的健康挑战。你是

否注意过，抱怨自己健康问题的人，也会有愈来愈多的事情可以抱怨?

说：“可是我真的病了。”请了解，我并没有怀疑你相信自己生病。但你要记得，

医生估计有百分之六十七的疾病，都是患者“自以为生病”造成的结果。我们的想法创造了

我们的世界，我们的话语又表明了我们的想法。抱怨疾病并不会缩短生病的时间，也不会减

低疾病的严重性。

请认真想想，当你谈起自己的病，有多少次也许只是想要博取同情心和注意力？你

可能不想回答，但它至少是个值得玩味的重要问题。当你抱怨健康时，请记得你可能是企图

用汽油来灭火。你可能想变得健康，但当你抱怨疾病时，你就是在把限制健康的能量传送到

全身。

有个老故事是这么说的——两个建筑工人坐下来一起吃午餐，其中一个打开便当盒

就抱怨：“呃！肉卷三明治……我讨厌肉卷三明治。”他的朋友什么话也没说。隔天两人又

碰面吃午餐，同样地，第一个工人打开便当盒往里面看，这次他更火大了，说：“怎么又是

肉卷三明治？我痛恨肉卷三明治。我讨厌肉卷三明治。”他的同事一如前日，仍然保持沉默

。第三天，两人又要准备吃午餐，第一个工人打开便当盒，又大叫起来：“我受够了！日复

一日都是一样的东西！每个有福的日子都是吃肉卷三明治！我要吃别的东西！”他的朋友想

帮点忙，便问他：“你为什么不干脆叫你太太帮你做点别的？”第一个人满脸疑惑，答道：

“你在讲什么啊？我都是自己做午餐。”

厌倦了日复一日的菜单吗？那你也是每天自己做午餐。改变自己说的话。不要再抱

怨。改变你的言语，改变你的思维，你就能改变自己的人生。当你抱怨时，你就是用不可思

议的念力在寻找自己说不要、却仍然吸引过来的东西。然后你抱怨这些新事物，又引来更多

不要的东西。你陷入了“抱怨轮回”，这样的现象将在未来自行实现—表露抱怨、招致抱怨

；表露抱怨、招致抱怨；表露抱怨……就这样一直反复延续，永无休止。

卡缪在《异乡人》里写道：“仰望灰暗的天空，闪烁着星座与星辰，头一回，我的

心向宇宙善意的冷漠敞开。”宇宙是善意的冷漠。宇宙——或神，或灵，或无论你如何称呼

，都是善意（好）的、却也是冷漠（不在乎）的。宇宙不在乎你是否用话语呈现思维的力量

，为自己呼求爱、健康、快乐、丰盛、平安，或为自己引来痛楚、苦难、悲惨、孤单、贫穷

。我们的想法创造我们的世界，我们的话语又表明了我们的想法。当我们用消弭抱怨来控制

言语时，我们就能主动创造生活，引来我们渴望的结果。

第二部分

6.杜绝抱怨，才有健康的沟通

《天地一沙鸥》的作者李察?巴哈曾写下一则简单深刻的真理：“同类相吸。”相

似的人，无论是同样在抱怨、或是同样感恩的人，都会彼此相吸。不相似的人，则会互相排

斥。我们都是能量的生物，而振动频率不同的能量，是无法协调、交融的。所以当你抱怨时

，其实是在排斥自己指名想要的东西；你的抱怨会推开、驱逐你说你想要的东西。

我认识一群每周都举行聚会“互相扶持”的女性，而她们的“扶持”方式，主要就

是抱怨男人。据我了解，她们最喜爱的话题就是：“男人很自私”、“男人不要承诺”、“

不能相信男人”。无怪乎，这些女人没有一个能和男人维持健康幸福的关系。她们想不想要

这样的关系？当然想，但是通过抱怨，她们却向外发送了“男人不好”的振动能量，使得“

好男人”都不会在她们的生活里出现。她们用自己的抱怨，创造了这样的现实。

几年前，我和桂儿认识一对夫妇，他们有个儿子和我家女儿同年龄，我们四个大人

有很多共同点，小孩也喜欢玩在一起，所以两家人花了很多时间相聚、相处。然而，过了几

个月之后，我注意到我和桂儿都不再期待这种聚会了。一天晚上，桂儿说：“我真的很喜欢

他们两个，可是她每次一跟我说话，就只会抱怨先生。”我告诉她，我和那家的先生单独相

处时，他最常做的事也是抱怨太太。

我们发现，这对夫妻在这样的发牢骚时段里，不但各自抱怨对方，而且似乎还打定

主意，要帮忙为我和桂儿的夫妻关系挑出毛病来。他们试图要让我们转而去注意或谈论到底

不喜欢对方什么。觉得自己悲惨的人不但喜欢把别人也拖下水，还要证明这一切都是其来有

自。久而久之，我们便找藉口疏远这家人，最后终于和他们断了联络。

我和桂儿有我们自己的挑战要面对，任何一种关系中的两方也是如此。和你同处一

段关系中的对方，时常会引发一些你必须承担、也终究要解决的问题。我和桂儿的处理方式

，就是直接找对方谈，而不是跟其他人说。不去和引发你负面感受的人谈，反而去找另一个

人说，就等于制造了“三角问题”——如果你不太懂，这是指你和某人有疙瘩，却和另一个

人讨论这个问题，而不是直接找当事人解决。

健康的沟通是：直接找那个和你发生问题的人谈，而且只跟那个人谈。和另一个人

谈就是抱怨；这会形成三角问题，也会继续制造问题，而不能解决问题。

在你自己的人生中，可能也经历过这样的事。你的一个孩子可能会对另一个手足很

生气，却跑来找你投诉，而不是直接找他讨厌的那个人沟通。于是你这个睿智、仁慈的父母

便介入了——你要不就是劝诫这个不满的孩子，要不就是雪上加霜，亲自去找另一个孩子兴

师问罪。短程来看，你可能化解了当下的困境，但你却没有给予孩子所需的方法，去处理他

们未来生命中的问题。你允许这个抱怨的孩子在当前的情况下继续当个受害者，而且让他继

续维持这样的模式，去因应往后人生的挑战。

你想帮助、支持孩子，但是当你试图解决他们彼此之间的问题时，你并没有树立起

健康沟通的榜样。甚至，你还无意间在鼓励孩子，习惯性把你卷入他们的冲突中，不管情况

严不严重、事情重不重要。你最好请他们彼此沟通，信任他们能藉由内在的引导，化解彼此

的冲突。这么做等于是给了他们一份重要的礼物，教他们学习健康的沟通，而你也帮助他们

找到了自己的力量。

三角问题在一些团体里也很盛行。最近我听说，有位导师向一位导师说起另一位导

师带领团队的方式。滔滔不绝讲了几分钟之后，那位倾听的导师（他一直保持沉默）按下了

电话的扩音器，打给被毁谤的导师："吉姆，我是杰瑞。我和麦克坐在这里，他正在分享他

对你和你们团体的观感。我不想变成这三角习题里的一角，而我知道你一定很高兴听到他想

分享的内容。所以，麦克，吉姆在听啰。"麦克目瞪口呆地坐着，满脸通红。那一刻，麦克

清楚地收到了这个讯息：在背后议论别人是不正直的事；而杰瑞也设定了明确、严正的界线

，确保自己不会再被卷入麦克的闲言闲语里。

这个故事解释了我为什么把闲话和抱怨放在一起谈论。我反对闲话吗？绝对没有。只要：

1.你说的话是恭维那个不在场的人。

2.那个不在场的人如果现身了，你也可以一字不漏地重复自己说的话。

如果你能遵守这两项简单的规则，就尽量说闲话吧！试试看吧——坦然不讳地说

出："她穿得那么丑，不是很棒吗？"把这句话说得很正面，即使你知道它背后潜藏的讯息

是批评。这都是同一回事。有句俗谚说："在堆肥上铺满糖衣也不能把它变成蛋糕。"如果

你不会直接在那个人面前说，而且能让他感觉受到恭维，这些话就是闲话和抱怨。

如果你是个平常就会说闲话的人，那你会发现，只说好听话赞美那些不在场的人，

一点都不好玩。在今天的社会里，说闲话就像是在"挑虱卵"，也就是"吹毛求疵"。所谓

的"挑虱卵"，就是要从头皮里挑出头虱的幼卵，而头虱最爱从一个人身上传给另一个人，

所以不要随便乱挑，不然你可能会被传染。

第二部分

7.觉得别人常在抱怨，是因为你也一样

我们说闲话或抱怨的主因之一，就是要让自己在相较之下，显得更为优秀。“至少

我不像某某某那么糟。”当我指出你的缺点时，就是在暗示我没有这样的缺点，所以我比你

优秀。

抱怨就是自夸，没有人会喜欢爱吹牛的人。

还有一个事实你也必须认清：你会注意到另一个人有这些缺点，是因为你自己也有

。就像那些觉得“身边的人都满腹牢骚”而来索取紫手环的人，通常也都有惯性抱怨的倾向

，你会发现自己对其他人的厌恶之处，就是你和他们的共同点，只是你对自己个性中的这一

部分，还处于“无意识的无能”阶段。在另一个人身上注意到这个缺点，是宇宙指引你在自

己身上认出它，并且加以修正的一种方式。如果你想指出某人的负面特质，就先挖掘看看，

自己是否也有同样的倾向，然后要心怀感恩，庆幸自己有机会，能察觉这个缺点、并进行疗

愈。

还有，请好好牢记这项推论，因为别人的优点（亦即你赞赏别人之处）会吸引你，

也是基于同样的理由。你会在别人身上看到这些优点，是因为你自己也有，这也是你的特质

。这些正面的特点可能潜伏着，但如果你聚焦于此，在自己身上认真寻找、而且好好培育，

你就会凭藉着专注力，让这些优点浮现出来。

你不只是通过思想和言语创造了自己的现实世界，同时也在影响着周遭的人。下次

坐在观众席里，当大家开始鼓掌时，请注意一件事：如果掌声够长，每个人就会渐渐开始以

同样的韵律拍起手来。他们会保持同步的节奏。这称之为“曳引”作用（entrainm

ent）——人类在振动中会趋向和谐，若是无法达到和谐，振动就会消散。人们在鼓掌时

能够“曳引”，掌声便有延长的倾向，反之则会停止。

这样的现象，在我对大批群众演讲时，已经证明过好几次。我没有告诉观众理由，

只是要他们继续鼓掌，直到我请他们停下来为止。有时候，同步的现象顷刻就发生了；有时

候则要等一两分钟，但最后一定会出现。掌声成为一种拍子、一种节奏：这一群人开始有韵

律地鼓掌，就像是同步的人类节拍器——这就是曳引作用。

我母亲家里有四个女儿，而她告诉我，她和阿姨的经期都是在每个月的同一时间。

她们只是因为住在一起，生理上便有曳引的现象。当大阿姨离家上大学时，她的经期很快地

就转而与室友契合；暑假返家时，又重新变得和姊妹们一样。人类的天性是曳引、是同步，

会调整成与周遭相同的模式。

曳引正如地心引力，它也是一种原理。它不好也不坏，只是存在着；而且它也像地

心引力，随时都在运行。你一直都会与周围的人们保持同步；你曳引着他们，他们也曳引着

你。当你待在其他抱怨者身边时，你就会发现自己的抱怨也更多了。

察觉出你周遭有多少抱怨，有助于让你明白，你可能正藉由自身的参与而引来抱怨

，然后发出抱怨。这都是你要转化人生必经的一部分过程。有时候，在你改变之际，你也会

摆脱掉一些旧关系。当我进行二十一天的挑战时，我发现大部分时间自己都做得不错，唯独

每次和一个老友说话，最后总是会口出怨言。有一次讲了十五分钟电话，我的手环换了四次

，我于是对自己说：“如果史考特不要那么消极，我就不会在我们交谈时，受到怂恿而抱怨

。”下次我们说话时，我刻意努力地要让对话朝积极、正面的方向进行，却发现非常困难。

我们之间其实没什么话好说。我发现我们的关系是建立在抱怨之上，而且我们都很好胜，想

要“赢过”对方的牢骚。如果有“抱怨奥运会”，我们两个谁会得金牌还很难说呢。 为了

完成挑战，我不再接他的电话。我怀着优越感，对自己说道：“都是史考特的错。”然而其

他认识史考特的人，和他相处时都没有这种经验，他总是表现得欢欣、乐观和开朗。

好痛啊。

我必须承认是我的问题。是我的负面想法在喂养我们关系之中的怨言，所以在离开

他的空档里，我努力让自己摆脱抱怨，而不是把错怪到他头上。

所以，检视现实的时刻到了。你会说自己最常相处的那些人，都经常在抱怨吗？如

果是，那你的紫手环（或其他自我监控装置）怎么样了呢？你是否发现，自己表露不悦的次

数，也超出了正常程度？你会习惯性地表达哀伤、痛苦或不满吗？没关系，如果是，那你很

正常。但是，你可以比正常更好。你的内心想要变得更杰出，而我们可以一起达到这个目标

。

第二部分

8.想要别人改变，你得先以身作则

常有人问我："要怎么样才能让老板（或朋友、情人、配偶、孩子、员工等）不再

抱怨？"答案是：你不能。但我不是在前一章里说过你能吗？是的。改变就是这样复杂而矛

盾。你不能让另一个人改变。人们改变是因为他们自己想改变，而想要设法改变一个人，只

会让他更紧守住现有的行为，不肯放弃。"不要试图教猪唱歌，那只是浪费时间，还会惹猪

很生气。"

被你惹毛的猪不会报名参加你开设的歌唱班。要激励其他人改变，富兰克林的结论

是："最好的训诫就是以身作则。"而甘地是这么说的："我们必须活出想要让其他人效法

的样子。"如果你想要其他人改变，你自己就必须先改变。我相信你有着最崇高的理由，才

希望他们改变，但既然你也是这段关系里的参与者，就代表从某种程度而言，你在这沸沸扬

扬的抱怨中也掺了一脚。

你可曾注意，当人们聚在一起，对话是怎么进行的吗？有人可能提到一本他们最近

看的书，话题就转到书本上一阵子；如果提到的那本书是以露营为主题，对话可能就朝着交

谈者喜爱或觉得刺激的露营旅行经验来发展。对话从一个主题晃到另一个主题，就像伟大的

交响曲，会重复演奏特定的旋律，直到其中一种乐器发出微妙的转换，一整段新的旋律也随

之开展。

酗酒者和吸毒者的勒戒文学写着："我们的疾病是与日俱进的。"抱怨也是。下次

当你跟一群人在讲话，而有人开始抱怨时，就要特别注意了。当较劲的态势出现，抱怨就会

变成一场竞技运动。讨论的语调会变成："这还不算什么，我告诉你……"话题就这么开始

了。没有人故意要引导大家发牢骚，但是当每个人都想赢过其他人，觉得发生在自己身上的

事才最倒霉，这场讨论就会逐渐变成比赛。

关于这样的现象，有一个很有名的段子《四个约克夏人》就讽刺过这样的情形。在

这段短剧里，四位严谨优雅的约克夏绅士坐在一起，品尝着昂贵的红酒。他们的对话起初是

积极而正面的，然后就微妙地转为消极而负面；随着时间进展，他们开始以抱怨来互相较劲

，最后一发不可收拾。

刚开始，有一个人表示，几年前他能买得起一杯茶就算很好运了。第二个人想拼过

第一个人，便说他喝得到一杯冰茶就算庆幸了。抱怨的声浪加速蔓延，他们的论调迅即演变

得荒唐可笑，每个人都试图证明，自己过的才是最艰困的生活。其中有位绅士一度谈到自己

成长时所住的房子有多么破烂，第二个约克夏人则转动着眼珠子说道：“房子！有房子住

还算好运呢！我们以前只住一个房间，一共有二十六个人，什么家具都没有，地板有一半不

见了，我们怕掉下去，还挤成一团窝在角落里。”

哀鸣和抱怨就这样你来我往、持续不断……

“噢！你真幸运还有房间住呢，我们以前都住走廊！”

“喔，我们以前还梦想能住走廊里！我们是住在垃圾场的旧水箱里。每天早上醒来

，都有一堆臭鱼倒在我们身上。”

“呃，我说的‘房子’只是地上的一个洞，用防水布盖住，这对我们来说就算是房子了。”

“我们还从地上的洞里被赶出来，只好住在湖里。”

“你有湖算幸运了，我们有一百五十个人住在马路中央的鞋柜里。”

最后，有一个角色在这场竞赛里胜出，他声称：“我得在晚上十点钟起床——就是

睡觉前半小时，然后喝一杯硫酸，在磨坊里每天工作二十九个小时，还要付钱给磨坊老板，

请他准许我来上班。我们到家的时候，爸爸妈妈会把我们杀了，在我们的坟墓上跳舞，大唱

‘哈利路亚’。”

这是你想要赢得的抱怨比赛吗？那好，去吧，继续发牢骚，直到每个人都放弃，宣

布你是全世界最厉害的抱怨鬼。胜利的奖品则是不快乐的人际关系，充斥着大惊小怪的情绪

、健康的挑战、金钱的焦虑，以及其他数不清的问题。如果你对这些没兴趣，当你听到牢骚

时，就不要涉入其中。大家在用言语曳引你，而你也在曳引他们。当你和其他人在一起，而

你们的对话开始移转成负面内容时，只要往后一坐，好好观察就行。不要跃跃欲试或想去改

变他人。如果有人问你为什么不抱怨，只要把紫手环给他们看，告诉他们你正在“接受训练

”，成为一个不抱怨的人。

第二部分

9.给自己时间，别害怕重新开始

最近我去旅行时，恶劣的天气困住了好几个目的地机场，使得许多班机取消或延误

。已经换搭其他班机的我，坐在登机门旁，看到柜台处那位不幸的航空公司代表正被众人炮

轰。大家似乎认定天气不好、班机取消、还有他们遇到的各种衰事都是她的错，每个人轮流

把自己的不幸归咎到她身上，我看得出来她快崩溃了。

这时，一个小灯泡在我脑海中亮了起来："有了！"我向来惯于顺从直觉，于是便

站起身来，走到那排想给她难看的人龙中占了一个位子。我耐心等候着，终于站到她面前，

她抬起疲惫的眼神看着我，额头因压力侵逼而皱了起来，她问："先生，我能为您服务吗?

"

我说："能。"然后我请她在跟我说话时装出忙碌的样子。我告诉她，我来排队是

要给她五分钟的休息时间！在她打字时（我不知道她在打什么），我提醒她，当这些人都打

算毁了她这一天，她的生命中还有其他真正关心她的人，她也有自己热爱的事物，能赋予她

生命的意义，这些都远比今天在这里发生的事更重要。既然如此，此刻的一切就没什么大不

了，也不该让她心烦。我们来来回回聊了几分钟，她则继续看似忙碌。

看她重新恢复冷静后，我知道她得回去工作了，我祝福她有很棒的一天，告诉她该

服务下位客户了。 她抬头看我，我看出她双眼中泛着微微的泪光。她说：“非常感谢你。

我真的不知道该怎么谢你。” 我微笑着告诉她，感谢我的最佳方式就是：当她一有机会，

就再将这份善心传递给另一个人。

我之前曾提过，我小时候严重肥胖，高三时终于甩掉一百多磅。当朋友问我，是什

么饮食发挥这么强大的减肥功效，我都告诉他们：“就是我持之以恒沿用的那种。”我试过

几十种饮食法，最后终于固定采用其中一种，结果也很理想。所以，当你发现自己有多常抱

怨，而觉得吃惊或发窘，也一样要坚持到底。我把手环拿下来，又重新开始。只需要这么做

——一次又一次重新开始，移动你的手环。套用邱吉尔的说法：“成功就是从失败到失败，

也依然不改热情。”

我是个抛接杂耍的表演者——我不是在形容自己聪明绝顶，每天都这么忙，身兼数

职还能应付自如，我真的是抛接杂耍表演者，这是我的嗜好。我是从一本书上学会怎么玩抛

接杂耍的，这本书还附赠了三个方形沙包，里面装了压碎的胡桃壳，沙包形状与填充物的设

计只为了一个目的，就是让它掉下来时不会滚动。而这些沙包隐含的重要讯息就是——它们

是要被丢在地上的。

我曾经教人玩抛接杂耍，而且我一向先拿不会滚的沙包给他们试，叫他们把沙包丢

在地上。他们虽然摸不着头绪，还是照做了。我告诉他们：“现在捡起来。”他们便捡起来

。“现在再放掉。”“捡起来。”“放掉。”“捡起来。”我们会这样来来回回做很多次，

直到他们开始厌倦这整个练习为止。这时我会问：“你真的想学吗？”如果他们说：“想。

”我会要他们习惯掉球和捡球，因为他们要先掉掉捡捡几千次，才会变得熟练。即使你已经

累到不想再丢了，又气又恼、快要没辄了，还是要捡起来。继续捡球就对了。

每当我新学一种抛接招数，就会重回掉掉捡捡的状态。我第一次学耍棒子时，我把

一根棒子丢向空中，棒子的木头把手却重重敲到我的锁骨，打出了一道红肿的痕迹。我于是

把棒子丢进衣柜，决定再也不学了。大约一年以后，我又把那些棒子挖出来再试一次。现在

我不只会耍棒子、还能耍刀子，连燃烧的火把也照耍不误。

只要愿意反复不断地捡球、捡棒子、捡刀子、捡火把——任何人都能学会抛接杂耍

。要成为不抱怨的人，也是只有移动手环，一而再、再而三地重新开始……

第三部分

1.你是在陈述事实，还是在抱怨?

你可能会纳闷："我所说的话，什么时候算是抱怨，什么时候又只是陈述事实呢？" 抱

怨与非抱怨陈述的用语可能是一模一样的，其间的区别则在于——你在话里传达的用意以及

隐含的能量。

如果你希望某人或当前的情势有所改变，这就是抱怨。如果你希望一切有别于现况

，这就是抱怨，而不只是陈述事实。我写这一段内容时，正坐在加州圣荷西的火车站里。我

的火车预计在早上九点发车，现在已经是早上十点半，而我刚刚才得知，新的发车时间是中

午十二点——慢了三个小时。你读了我刚刚写的内容，可能会以为我在抱怨。但我知道自己

的能量是投注于当下的状态。我坐在火车月台上，享受着春天的早晨和肉桂茶，同时将我所

热衷的一切分享给你。我非常快乐，充满了感激。火车晚发车真是莫大的祝福，让我能在美

妙的环境里做自己喜爱的事。

嗯，那如果我不想等呢？说不定我如果大声抱怨，对售票员发脾气，或是尽可能对

其他人发牢骚，就可以让发车的时间提早。这样有可能奏效，对吗？当然不对。但我们却时

常看到这种行为。火车会在它该来的时候到站，而这就是最完美的时刻。

最近我接受一家电台的晨间节目专访，有位播音员说："但我是靠抱怨来维生的—

—而且我靠抱怨赚来的薪水很高。"我说："好，那从一到十的等级来看，你有多快乐？"

他顿了一拍之后，说道："有负数可算吗？"抱怨可能在许多方面都对我们有益，甚至在财

务上也不例外，但抱怨所带来的益处，却不包括快乐。

我们已经探讨过，我们之所以抱怨，是因为抱怨能衍生出社会上及心理上的益处。

社会学家和心理学家的推论则是：我们也将抱怨当成是一种让自己显得更有鉴赏力的方法。

例如：即使一家餐厅的菜色极优，还是会有人抱怨食物等级不足以达到他的标准。这是要让

每个听到的人，都知道他的品味确实很高超。抱怨的人在宣告自己是美食的仲裁者，暗示自

己过人的品味是源自于许多高级的用餐经验。

没有安全感、质疑自己的重要性、不确定自我价值的人，才会吹牛和抱怨。他们会

昭告自己的成就，希望看到听者眼中投射出赞赏的目光。他们也会抱怨自己遭逢的困难，以

博取同情；或是把它当作藉口，以逃避自己向往却没有完成的目标。他们会抱怨，其实是因

为自觉不配得到他们想要的东西。他们缺乏自我肯定，于是便藉由抱怨，把自己想要的东西

推开。

你要知道：凡是你所渴望的东西，你都有资格得到。不要再找藉口，快朝梦想前进

吧。如果你还在说些“男人都不敢给承诺”、“公司没给我一个成长的机会”、“我就是比

别人慢半拍”之类的话，那你就是让自己变成受害者。受害者不会成为胜利者，你必须要选

择你想成为哪一种人。

请你明白，我了解你也可能有过艰难、甚至不堪的经验，很多人都是一样。你可以

无止尽地讲着自己的故事，坚称自己没有做错，不必对已然发生的一切承担什么，然后让它

成为囿限你一生的藉口。或者，你也可以想想弹弓的原理。

是什么决定了弹弓上的石头能飞多远？答案是：看你把弹弓上的橡皮筋拉了多远。

如果你研究成功人物的生平，会发现他们之所以成功，并不是排除了生命中的挑战，而是去

面对生命中的挑战。他们接受发生在自己身上的一切，并藉此来帮助自己成长。他们不再向

人人陈述自己受到多少委屈，而是开始寻找挑战中的祝福。而且你看，他们找到了。他们把

橡皮筋往后拉得远远的，结果也就遨翔得更高、更远。

石头要从弹弓上飞出去，必须要先松开。你得放手。对于生命中的挑战和痛苦也是

如此——放下这一切吧！

第三部分

2.抱怨不是让你如愿的万灵丹（1）

大家常问我的一个问题是：“难道你不需要先抱怨，才能得到想要的东西吗？”其

实，你可以好好表达自己的期待，而不需要抱怨现况，来获致你想要的结果。

几天前我的手机响了，来电显示是“不明号码”。当时我正在忙，没有接电话，打

来的人也没有留言。接下来，几乎每隔一小时，我都接到同样的“不明号码”打来、却又不

留言的电话。最后，我终于接到了这通“不明号码”来电，听到电信公司的语音留言：“这

是要通知玛丽?强森（非真名）的重要讯息……如果你是玛丽，请按1；如果不是，请按3

。”

我按了3，心想电信公司应该会发现他们打错号码，就不会再有这些来电了。但他

们还是没发现。电话几乎每小时响一次，都是“不明号码”打来的；而当我接起电话，又听

到同样友善的语音留言。我不断按3，来电却依然没有停止。

人都会犯错。我知道我也会犯错，而所谓的公司，只是一大群想尽力做好事情的人

们。在过了好几天每小时都有固定来电的日子后，我打给电信公司解释这样的状况，而他们

也确保会处理。但是，来电还是持续不断。

在我尚未展开二十一天不抱怨的挑战时，我可能会再打给电信公司，要负责的主管

来接听，臭骂那可怜的傢伙一顿。此外，我还会告诉每个我接触到的人，说这简直是乱七八

糟、太不合理了，让我深感不便与干扰。

然而，这次我再打了一通电话对客服人员说：“我知道出错是难免的，我也知道这

不是你的错。但是我应该不会再接到贵公司的电话了才对，而我也愿意和你配合，直到我们

发现问题出在哪里，而且一起解决。”不到十分钟，她就发现症结所在（他们把我的号码当

成那个人的号码，而输入电脑），来电于是停止了。

我不必让血压窜高或大发雷霆，就能得到想要的结果。我也没有向朋友、同事和家

人发牢骚，把他们牵扯进来。我反而是找了个可以帮助我的人，解释我想要什么，而且锁定

真正的焦点。

你有权利得到你应得的。要达到这个目的，就不要一直谈论这个问题，或是把注意

力完全放在上面。你应该要从更高的层次来思量问题，看着它被解决。只要谈你的渴望，只

要和可以提供解决方案的人谈。你会缩短等待的时间，让你的需求更快被满足，在这段过程

中也会更快乐。

一九六三年八月二十八日，马丁?路德?金牧师并没有站在林肯纪念堂的台阶上说

：“我们遭受这样的待遇是不是很惨？”他没有。他发表的演说撼动全美国人的灵魂，即使

相隔将近半世纪听来，仍让人感动得热泪盈眶。他没有把焦点放在问题上，而是超越了问题

本身，建立更宏观的格局，发出这样的宣示：“我有一个梦想！”他在我们的心中创造出栩

栩如生的画面，那是个没有种族歧视的世界。他曾经“到达那山巅”，而他铿锵有力、激励

人心的话语，也带着我们和他一起攻顶。

我也有一个梦想，希望在现世中会出现这样有远见的先知。我记得这辈子最常听见

的新闻，就是聚焦于中东局势的“和平谈判”。我听过这些“和平谈判”讨论的内容，感觉

上似乎更像“战争谈判”或是“如果你们停止这样做，我就不会再这样谈了。”美国总统召

聚了所有中东领袖，试图让他们调解彼此的差异，但这些谈判的焦点一直都放在“差异”之

上，因此就我个人看来，他们的进展始终是微乎其微。

这些谈判的焦点只会锁定在众人冀望的结果之上——也就是和平。就只是这样。这

些谈判完全不会提到“如何”，“我们如何做到”的问题，从一开始就会被所有人禁止。一

旦双方试图要找出如何达成和谐共存的方法，关于地理疆界、补偿报酬、撤军限武、文化与

信仰差异，以及各种对立的观点，只会将他们的注意力再度转移回当前的议题上。而这样的

焦点，将使他们继续陷身于这些问题的泥淖。

林肯曾经说过：“摧毁敌人最好的方法，就是把他变成朋友。”要达到这种转变的

第一步，就是从内心开始做起。而我们的言语，会把我们的思想内容告诉这个世界。你可能

会纳闷：“我所说的话，什么时候算是抱怨，什么时候又只是陈述事实呢？” 抱怨与非

抱怨陈述的用语可能是一模一样的，其间的区别则在于——你在话里传达的用意以及隐含的

能量。

如果你希望某人或当前的情势有所改变，这就是抱怨。如果你希望一切有别于现况

，这就是抱怨，而不只是陈述事实。我写这一段内容时，正坐在加州圣荷西的火车站里。我

的火车预计在早上九点发车，现在已经是早上十点半，而我刚刚才得知，新的发车时间是中

午十二点——慢了三个小时。你读了我刚刚写的内容，可能会以为我在抱怨。但我知道自己

的能量是投注于当下的状态。我坐在火车月台上，享受着春天的早晨和肉桂茶，同时将我所

热衷的一切分享给你。我非常快乐，充满了感激。火车晚发车真是莫大的祝福，让我能在美

妙的环境里做自己喜爱的事。

第三部分

2.抱怨不是让你如愿的万灵丹（2）

嗯，那如果我不想等呢？说不定我如果大声抱怨，对售票员发脾气，或是尽可能对

其他人发牢骚，就可以让发车的时间提早。这样有可能奏效，对吗？当然不对。但我们却时

常看到这种行为。火车会在它该来的时候到站，而这就是最完美的时刻。

最近我接受一家电台的晨间节目专访，有位播音员说："但我是靠抱怨来维生的—

—而且我靠抱怨赚来的薪水很高。"我说："好，那从一到十的等级来看，你有多快乐？"

他顿了一拍之后，说道："有负数可算吗？"抱怨可能在许多方面都对我们有益，甚至在财

务上也不例外，但抱怨所带来的益处，却不包括快乐。

我们已经探讨过，我们之所以抱怨，是因为抱怨能衍生出社会上及心理上的益处。

社会学家和心理学家的推论则是：我们也将抱怨当成是一种让自己显得更有鉴赏力的方法。

例如：即使一家餐厅的菜色极优，还是会有人抱怨食物等级不足以达到他的标准。这是要让

每个听到的人，都知道他的品味确实很高超。抱怨的人在宣告自己是美食的仲裁者，暗示自

己过人的品味是源自于许多高级的用餐经验。

没有安全感、质疑自己的重要性、不确定自我价值的人，才会吹牛和抱怨。他们会

昭告自己的成就，希望看到听者眼中投射出赞赏的目光。他们也会抱怨自己遭逢的困难，以

博取同情；或是把它当作藉口，以逃避自己向往却没有完成的目标。他们会抱怨，其实是因

为自觉不配得到他们想要的东西。他们缺乏自我肯定，于是便藉由抱怨，把自己想要的东西

推开。

你要知道：凡是你所渴望的东西，你都有资格得到。不要再找藉口，快朝梦想前进

吧。如果你还在说些“男人都不敢给承诺”、“公司没给我一个成长的机会”、“我就是比

别人慢半拍”之类的话，那你就是让自己变成受害者。受害者不会成为胜利者，你必须要选

择你想成为哪一种人。

请你明白，我了解你也可能有过艰难、甚至不堪的经验，很多人都是一样。你可以

无止尽地讲着自己的故事，坚称自己没有做错，不必对已然发生的一切承担什么，然后让它

成为囿限你一生的藉口。或者，你也可以想想弹弓的原理。

是什么决定了弹弓上的石头能飞多远？答案是：看你把弹弓上的橡皮筋拉了多远。

如果你研究成功人物的生平，会发现他们之所以成功，并不是排除了生命中的挑战，而是去

面对生命中的挑战。他们接受发生在自己身上的一切，并藉此来帮助自己成长。他们不再向

人人陈述自己受到多少委屈，而是开始寻找挑战中的祝福。而且你看，他们找到了。他们把

橡皮筋往后拉得远远的，结果也就遨翔得更高、更远。

石头要从弹弓上飞出去，必须要先松开。你得放手。对于生命中的挑战和痛苦也是

如此——放下这一切吧！

第三部分

3.批评无法消弭问题，反而会扩大事端

批评是带着利刃的抱怨，通常是针对某人而发出，意图贬低此人。有些人认为批评

能有效地改变另一个人的行为，其实，批评倒是比较可能造成反效果。我在第一章提过，我

和家人住在弯道边，而令人难过的是，我家的狗金吉尔就在弯道上被撞死了。由于我们家离

速限从二十五英里变成五十五英里的交接处并不远，所以车子驶过我家门前时，通常都是速

度飞快，而我对这一点非常感冒，尤其是金吉尔去世之后。

通常，车子疾驶而过时，我都是开着除草机在割草。我会对驾驶人大喊“开慢一点

”，有时候则不只大喊，还会挥动手臂，想叫他们不要开快车。让我愈来愈火大的是，我发

现他们几乎很少减速，还在飞车行经时别过头去不看我。有一辆黄色的跑车最可恶，无论我

怎么高声尖叫、用力挥手，那个年轻女郎还是在我家门前危险地飞速疾驶。

有一天，我在后院割草，桂儿在前面种花，我注意到那辆黄色的跑车逐渐驶近，速

度飞快依旧。我什么也没做，因为我觉得不管用什么办法叫她减速，都是白费力气。然而，

当车子经过我家门前时，我注意到刹车灯亮了一下，车速放慢到了安全程度。我很惊讶，这

是我第一次看到这部跑车不是以要命的速度呼啸而过。我还注意到那个看来总是沉着脸的年

轻女郎在微笑。在好奇心驱使下，我关掉除草机，走到前院问桂儿，究竟发生了什么事，而

让那个女人减速。桂儿头也不抬地说道："很简单啊，我只是微笑，对她挥手。"我说："

什么？"桂儿说："我对她微笑，把她当成老朋友一样对她挥手，她也对我微笑，车速就慢

下来了。"

连月以来，我试图用批评这个女人的方式让她减速慢行。我想要让她知道，她这样

开快车是错的。桂儿则用善意对待她，而她也回应以善意。我仔细想想，觉得这很合情合理

。开车经过的女郎可能被除草机的声音干扰，而没有听到我的抨击，我的手势也可能只是让

我看起来很蠢。对她而言，我是一个坐在除草机上发脾气的家伙，难怪她想避开眼神接触，

急忙驶过。相反地，桂儿看起来则像是待她如友的和善邻居。我之前都在批评，而桂儿却以

正面肯定的方式对待她。我再也没有见过那辆黄色跑车从家门前飞速驶过，反而总是减到安

全速度，直到过了我们家附近才又加速。

没有人喜欢被批评。而且我们的批评往往只会扩大、却不会消弭被我们批评的事端

。杰出的领导者都知道，人们对于欣赏的回应，要远比对批评的回应更为热烈。欣赏能激励

人们表现优越，以获得更多赏识；批评则使人耗损，当我们贬低别人时，其实也是在默许此

人往后依然故我。例如，如果我们批评某人懒散，当他们和我们接触时，便会接受自己是懒

散的事实；这等于给了他们默许的权利，可以表现出与“懒散”这个标签相称的举动，懒散

的行为便会反复出现。

每个人共有的头号需要，就是获得认可、受到重视，能感觉到自身的重要。即使我

们天性内向，也还是需要他人的注意，特别是我们视之为重要的人。即使这种注意是负面的

，像是批评，我们也会重复同样的行为，以获得自己心中渴求的注意。这种行为鲜少是有意

识地发生，而是在不加思索下完成的。我们都喜欢被注意，也会以各种方式去取得注意。如

果这种注意带有批评意味，我们则会向下修正，以达到批评者的负面期望。

我们都知道有些父母，只会注意孩子不理想的表现，而非去赞赏他们所拿到的好分

数。当孩子把得了四个A和一个C的成绩单带回家，父母会说："怎么会拿C？"父母注意

的焦点，就只是那一个普通的分数，而不是其他四笔优异的成绩。不久前，我女儿莉亚的成

绩开始退步，而我和桂儿便把注意力放在那些难看的成绩上，企图驱策她进步。让我们惊讶

的是，她的其他科目成绩反而也开始退步了。所幸我和桂儿及时领悟过来，她的成绩就只是

"她的"成绩。我们开始称赞她在哪些科目上表现优异，然后只是问她满不满意自己的成绩

单。如果莉亚说："满意。"即使她的成绩低于我们认为她应该达到的标准，我们也不会干

涉。没多久，她的成绩就逐渐好转了，到现在已经好几年都全部拿A。

第三部分

4.如果你快乐，就按喇叭

大约八年前，我认识了一个人，他帮助自己深爱的人，重新扭转了许多人原本觉

得悲惨无比的人生景况。一切都始于我在路边看到的一块告示牌。

那块告示牌是由破破烂烂的厚纸板做成，钉在一根像是五金行会给人用来搅动油漆

的棍子上。它置身于杂乱的垃圾与火蚁虫的窝之间，邀我一起这样做——

如果你快乐

就按喇叭

做这块牌子的人也太天真了吧。我摇了摇头，然后继续往前开——我的喇叭安静无

声。几周后的一个礼拜天，我载着桂儿和莉亚开车上了高速公路，要去探望朋友。我们随着

一卷当我们接近堤道时，我又看到了那块告示牌，而且不假思索地按了喇叭。“怎么了？”

桂儿问道，“路上有什么吗？”我说：“没有。路边有个告示牌说：‘如果你快乐就按喇叭

’……我觉得很快乐，就按下去了。”

当天稍晚，我们在回家的途中又经过那块告示牌时，莉亚尖叫了起来：“爹地，按

喇叭，按喇叭！”在那时，我稍早之前期待与朋友同欢、享受和家人相处的愉快态度，已经

改变了。我开始想到，隔天还有很多工作等着我去做，我的心情一点也不快乐，但我还是按

了喇叭来满足女儿。接下来发生的事，我永远也不会忘记。在内心深处有那么短暂的片刻，

我觉得自己比几秒钟之前更快乐了一点——好像按喇叭会让我更快乐。从那时起，我们只要

经过那段高速公路，莉亚就一定会提醒我按喇叭。

没多久之后，我开始很想知道，那是谁放的告示牌，又为什么要放。那天，我沿着

公路旁行驶，估计着自己和“快乐”告示牌的距离，在我觉得快到的时候，就在最近的一户

人家前停了下来。

我开始准备着，如果有人来应门，我该说些什么。就在我按下门铃之后，我练习

的开场白，根本就没有机会说出口。“请进！”那人带着温暖、开朗的微笑说道。现在我真

觉得尴尬了。我心想：“他一定是在等别人，而他以为我就是那个人。”尽管如此，我还是

进了门，他则和我握手致意。我解释着，我在他家附近的高速公路上开了一年多的车，而且

看到了“如果你快乐就按喇叭”的告示牌。据我估计，他家最靠近这块告示牌，所以他也许

知道些什么。他笑得更开怀了。他告诉我，他是在一年多前放置了那块告示牌，还说我不是

第一个停下来询问这件事的人。

我听到不远处有辆车狠狠按了几声喇叭，他说：“我在本地的高中当教练。我和我

太太都喜欢住在这靠近海滩的地区，也很喜欢这里的人。我们过了很多年幸福的日子。”他

那清澈的蓝眼睛似乎要穿透了我的双眼。“前阵子，我太太生病了，医生说他们也束手无策

，只有叫她处理好私人事务，还说她只有四个月的生命——顶多撑到半年。”

“有一天，我坐在阳台上，她则在房里试着想小睡一下，”他继续说，“她非常痛

苦，很难入睡。我觉得快要被绝望淹没了，我的心好痛。然而，我坐在那里的时候，听到有

很多车子正要穿越堤道去海滩。”

“呃……”我说。“每年有一千三百多万的游客会来到这里的海滩。”

他说：“没错。那你有过什么比度假更快乐的经验吗？你计划、存钱，然后和家人

出远门去，共享一段欢乐时光，棒极了。”路过的车辆按了一声长长的喇叭声，打断了他。

教练想了一会儿，才又继续说：“我坐在阳台上想到，虽然我太太快死了，但快乐

可以不必随着她死去。其实，快乐就在我们周围。每天有几百万辆车子行经我们家几百英尺

外的地方，那里就是蕴含快乐的所在。所以，我就放了那块告示牌。本来我也不抱任何期望

，只是希望车子里的人不要把眼前这一刻视为理所当然。这个绝对不会再重现，和心爱之人

共度的特别时刻，值得细细品味，他们应该要好好领会当下的快乐。”

好几种不同的喇叭声，迅速而连续地传了过来。他说：“我太太开始听到了喇叭声

。刚开始只是听到零星几声而已，她问我知不知道是怎么回事，我就把告示牌的事告诉她。

后来，按喇叭的车子数量逐渐增加，这好像变成了她的良药。她躺在房里时，只要听到喇叭

声就觉得很欣慰，知道自己不是孤单地在阴暗的房间内等死。她也享受着全世界的快乐。快

乐真的就在她身边。”

第三部分

5.做个积极、快乐的工作者 （1）

在职场上，我们是凭着做事的能力或缔造的作为来领取薪水；我们的所得多寡，大

多取决于本身专业才能的高低。然而，一个在办公室里散播阳光和喜乐的人，则具有黄金般

贵重的身价。我知道在华盛顿州西雅图的一家企业，有位接待人员名叫玛莎，她有着我所见

过最开朗、最灿烂、也最真诚的微笑。她总赞不吝赞美、衷心喜悦，愿意为任何人做任何事

。在办公室里，你时时可以感觉到她的存在，而每个人也都发现，自己因为玛莎而变得更愉

快、也更有生产力了。

前阵子，我顺道路过这家公司去探访朋友，却感觉这里有点不一样了。好像有人用

了比较暗的颜色粉刷牆壁，或是照明出了什么问题——这是我站在接待区时的感觉。后来我

才发觉玛莎不见了。“玛莎呢？”我问道。有人说：“她被竞争对手挖角了，薪水是我们这

边的两倍多。”她四处张望了一会儿，才又追加一句：“那家公司赚到了。” 玛莎快乐昂

扬的性格所散发的热力，影响了这家公司的每个人；而她的离职，则使全体员工的快乐程度

和生产力都降低了。业务员说，当玛莎不在场接电话时，客户的抱怨不仅增加了，也变得更

为激烈。

你的态度，也就是你内在思维的外显表现，决定了人们和你之间的关系。不只是人

，连动物也是如此。我在写这段内容时，我们家的两只狗正激动地对着驶入社区的UPS快

递卡车吠叫。他们之所以吠叫，不是要阻止那位快递司机把车停在我们家门口，而是希望他

会停在这里。这位快递司机不像其他怕狗、或是不想理狗的快递员，他决定要记住这条路上

每只狗的名字，甚至还带零食给牠们吃。这听起来可能很蠢，但我们家的狗真的很爱这位司

机。他的用意很单纯，就是想做个快乐而能提供帮助的人。比起UPS播放了上千次，问着

“我们能为您做些什么？”的电视广告，这位司机的贴心服务，更能博取我们对这家快递公

司的好感。

如果他有志于管理工作，可以想见，这位快递员有一天将成为UPS的领导者。我

们都希望身边围绕着能让每一天都不同凡响的人们，而这些人也最有可能在未来获得晋升。

成为不抱怨的人，还能获得另一份最重要的礼物，就是你在当下和未来对家庭造成

的影响力。无论是好是坏，我们通常都会拿身边的人做为自己的榜样。

我发现，在我们还未进行不抱怨的生活行动之前，我都在教导莉亚——全家人的晚

餐时间，就是抱怨和八卦时间。我做了她的坏榜样，而一般人也是如此。而现在，我感到非

常欣慰，我们在晚餐桌上谈的尽是喜乐的福分和光明的远景。这才是我想传承给她的，而她

也将以身作则教给她的孩子，世世代代绵延下去。把全家团聚的时间变成一段欢欣、快乐的

时光，而不是在抱怨当天如何诸事不顺。我确信我们的生活会更加美好，因为我们不是每天

都在寻求（也因而找到了）负面的事件或遭遇，以确保当天晚餐时有话题可聊。

身为一个不抱怨的人，你也可以花更少的心力，就招致更多你想要的东西。之前，

我们社团里有一位会员，给我们开列了一堆的抱怨清单。在我处理过几张清单后，我才明白

，无论我做了多少，她都能挑出更多的毛病。不知不觉地，我打从心底强烈抗拒她所要求的

任何事，而且也开始讨厌她，因为我们怎么做她似乎都不满意。她提出的建议即使再好，我

们也束之高阁，因为我觉得要是做了，只会惹来更多抱怨和批评。当我不再理会她，而且拒

绝讨论她对教会的不满和责难，她就不再把抱怨清单拿给我了。

有意思的是：当她停止这样的行为，她先前提出的每个建议，我们几乎都慢慢开始

采用了。不是因为她抱怨，而是她停止抱怨了，我们才采纳她的建议。我们会做这样的改变

，是因为我们觉得这些改变合情合理。但之前有好长一段时间，我们却连考虑都没有，就把

这些建议搁置一旁，因为我们对她的要求有着负面的反应——我们觉得被攻击了，于是便以

忽略她的要求来作为回应。

现在，你是个更积极的人，会谈论自己想要的事物、而不是抱怨不要的东西。大家

都想和你共事或为你工作，而你会缔造更高的成就、得到更多的收获，远胜过自己梦想所及

。给它一点时间，同时仔细观察，这一切就会发生。 大约八年前，我认识了一个人，他帮

助自己深爱的人，重新扭转了许多人原本觉得悲惨无比的人生景况。一切都始于我在路边看

到的一块告示牌。

那块告示牌是由破破烂烂的厚纸板做成，钉在一根像是五金行会给人用来搅动油漆

的棍子上。它置身于杂乱的垃圾与火蚁虫的窝之间，邀我一起这样做——

第三部分

5.做个积极、快乐的工作者 （2）

如果你快乐

就按喇叭

做这块牌子的人也太天真了吧。我摇了摇头，然后继续往前开——我的喇叭安静无

声。几周后的一个礼拜天，我载着桂儿和莉亚开车上了高速公路，要去探望朋友。我们随着

一卷当我们接近堤道时，我又看到了那块告示牌，而且不假思索地按了喇叭。“怎么了？”

桂儿问道，“路上有什么吗？”我说：“没有。路边有个告示牌说：‘如果你快乐就按喇叭

’……我觉得很快乐，就按下去了。”

当天稍晚，我们在回家的途中又经过那块告示牌时，莉亚尖叫了起来：“爹地，按

喇叭，按喇叭！”在那时，我稍早之前期待与朋友同欢、享受和家人相处的愉快态度，已经

改变了。我开始想到，隔天还有很多工作等着我去做，我的心情一点也不快乐，但我还是按

了喇叭来满足女儿。接下来发生的事，我永远也不会忘记。在内心深处有那么短暂的片刻，

我觉得自己比几秒钟之前更快乐了一点——好像按喇叭会让我更快乐。从那时起，我们只要

经过那段高速公路，莉亚就一定会提醒我按喇叭。

没多久之后，我开始很想知道，那是谁放的告示牌，又为什么要放。那天，我沿着

公路旁行驶，估计着自己和“快乐”告示牌的距离，在我觉得快到的时候，就在最近的一户

人家前停了下来。

我开始准备着，如果有人来应门，我该说些什么。就在我按下门铃之后，我练习

的开场白，根本就没有机会说出口。“请进！”那人带着温暖、开朗的微笑说道。现在我真

觉得尴尬了。我心想：“他一定是在等别人，而他以为我就是那个人。”尽管如此，我还是

进了门，他则和我握手致意。我解释着，我在他家附近的高速公路上开了一年多的车，而且

看到了“如果你快乐就按喇叭”的告示牌。据我估计，他家最靠近这块告示牌，所以他也许

知道些什么。他笑得更开怀了。他告诉我，他是在一年多前放置了那块告示牌，还说我不是

第一个停下来询问这件事的人。

我听到不远处有辆车狠狠按了几声喇叭，他说：“我在本地的高中当教练。我和我

太太都喜欢住在这靠近海滩的地区，也很喜欢这里的人。我们过了很多年幸福的日子。”他

那清澈的蓝眼睛似乎要穿透了我的双眼。“前阵子，我太太生病了，医生说他们也束手无策

，只有叫她处理好私人事务，还说她只有四个月的生命——顶多撑到半年。”

“有一天，我坐在阳台上，她则在房里试着想小睡一下，”他继续说，“她非常痛

苦，很难入睡。我觉得快要被绝望淹没了，我的心好痛。然而，我坐在那里的时候，听到有

很多车子正要穿越堤道去海滩。”

“呃……”我说。“每年有一千三百多万的游客会来到这里的海滩。”

他说：“没错。那你有过什么比度假更快乐的经验吗？你计划、存钱，然后和家人

出远门去，共享一段欢乐时光，棒极了。”路过的车辆按了一声长长的喇叭声，打断了他。

教练想了一会儿，才又继续说：“我坐在阳台上想到，虽然我太太快死了，但快乐

可以不必随着她死去。其实，快乐就在我们周围。每天有几百万辆车子行经我们家几百英尺

外的地方，那里就是蕴含快乐的所在。所以，我就放了那块告示牌。本来我也不抱任何期望

，只是希望车子里的人不要把眼前这一刻视为理所当然。这个绝对不会再重现，和心爱之人

共度的特别时刻，值得细细品味，他们应该要好好领会当下的快乐。”

好几种不同的喇叭声，迅速而连续地传了过来。他说：“我太太开始听到了喇叭声

。刚开始只是听到零星几声而已，她问我知不知道是怎么回事，我就把告示牌的事告诉她。

后来，按喇叭的车子数量逐渐增加，这好像变成了她的良药。她躺在房里时，只要听到喇叭

声就觉得很欣慰，知道自己不是孤单地在阴暗的房间内等死。她也享受着全世界的快乐。快

乐真的就在她身边。”

第三部分

6.你自己就是一种祝福 （1）

我们的外在世界，就是自己内心世界的反射；我们与别人的关系，也源自于我们与

自己的关系。你对别人不可能比对自己还好，一切都是从你自己开始。

当你达成连续二十一天不抱怨的目标时，你便戒除了抱怨的瘾头，成为康复重生之

人。戒酒者说，无论他们已经保持清醒多久，只要和酗酒的人泡上一段时间，就又会开始喝

酒了。如果你身边的人都喜欢抱怨，那么你得扪心自问，这些人是不是被你招引来的。当你

已经成为不抱怨的人，而他们还是继续抱怨，就让自己远离这些人。如果他们是你工作上的

同事，就换部门或换工作吧——世界会支持你沿着积极的新道路前行。如果是朋友，你会明

白自己对这段友谊的认知已经超越了从前。即便他们是你的家人，也最好要尽量限制这样的

相处经验。不要让消极的人们，剥夺了你对理想生活的追寻。

帮助他人的最好方法，就是过着不抱怨的生活，成为不抱怨的榜样。当你开始身体

力行，也要同时去爱身边的人们。“爱是无条件的接纳，并着眼于光明面。”当我们决定接

纳各种人事物，并从中发现其光明面时，我们会体验到越来越多的良善与美好，因为我们的

关注，将使这样的期许在生活中实现。

这意味着我们不需要设法让其他人停止抱怨，相反地，我们要让自己变成不抱怨的

人，同时想望着没有抱怨、也不见抱怨之人的美好生活。我们的磁场会吸引快乐、健康的人

来接近我们，而非此族类的人们，在我们身边就会觉得不舒坦而离开。

在葡萄园里，当一棵葡萄树开始成熟，便会散发出一种其他葡萄树也能接收到的

振动频率、酵素、香气或能量场。这一棵葡萄树在向其他葡萄树示意：该是改变、该是成熟

的时候了。当你在言语及思想上，都颂扬着自己和他人最崇高、最美好的一面，你只要表露

原本的自我，就能向周遭所有人示意，该是改变的时候了。你甚至连试也不必试，就会唤起

人们的意识。

曳引是一种强而有力的原则。我想这也是人类为什么喜欢彼此拥抱的原因。当我们

拥抱时，即使只是短暂的刹那，我们的心也会互相曳引，我们会提醒自己：地球上只有一个

生命，一个我们共享的生命。

如果我们不刻意去选择自己要过什么样的人生，就会跟着其他人的脚步浑沌度日。

我们常跟着其他人随波逐流，却没有发现自己在依样画葫芦。我父亲年轻时经营我祖父的一

家汽车旅馆，那家旅馆的对面是一家二手车行，而我爸爸设法和车行老板达成了一项协议。

汽车旅馆晚上的生意若很冷清，我父亲就会去车行，把十几辆车移到旅馆的停车场。不用多

久，汽车旅馆就会充满付费的旅客。经过汽车旅馆的人会推论，如果停车场空荡荡的，这家

旅馆一定不太好；但要是停车场停满了车辆，经过的人就会觉得这是适合住宿的好地方。我

们都会跟着别人走。而现在，你已经成为一个在领导世界走向和平、体谅和富足的人了。

昨晚大约凌晨三点，我被我们牧场上嚎叫的那群土狼叫醒。刚开始的嚎叫声是起自

一只小狼，然后才扩散至整群土狼。很快地，我们的两只狗吉布森和玛奇克也加入了嚎叫的

行列。不久，我们邻居的狗也开始嚎叫，最后嚎叫声从四面八方涌来，传遍山谷，附近的狗

都加入了。那些土狼制造了正在扩散的涟漪。没一会儿，我又听见嚎叫声从几里外的各处传

来，而这一切皆始于一只小土狼。

你是个什么样的人，将在你的世界里造成影响力。以往，你的影响力可能都是负面

的，因为你有抱怨的倾向。如今，你则在为所有人设立乐观的典范、打造更美好的世界。你

是人性大洋中的一道涟漪，在世界上引发着回响。

你自己就是一种祝福。如果你快乐

就按喇叭